i-L&S

Sommaire détaillé en page 2
Bulletin d'abonnement

SPÉCIAL TOP 2005 ©i-PRESSE.NET

Editorial

TOP

Etre ou ne pas être dans un TOP, telle est la question. En effet, rien n'oblige les entrepreneurs à diffuser leurs informations, ni à répondre à notre questionnaire qui en l'occurrence n'est qu'un « petit » questionnaire parmi tant d'autres. Submergées par les demandes, les entreprises finissent par se lasser et par crier grâce. Par ailleurs, d'autres estiment que vivre caché, c'est vivre heureux. C'est aussi vrai dans un certain sens. Toutefois, en dehors de quelques irréductibles gaulois, nous devons reconnaître que les entreprises jouent le jeu. Cela tient tout simplement au fait qu'elles ont tout à y gagner. La transparence en matière de chiffres est tirée depuis le début des années 80 par les obligations qu'ont les entreprises cotées à publier leurs informations. On peut dire que c'est grâce à la bourse que les SSII et Editeurs nationaux ont pu se développer de cette belle manière et créer un des secteurs les plus porteurs et créateurs d'emplois de notre économie. Remarquons au passage que les SSII ou Editeurs cotées ont très bien intégré la leçon. Toutefois, le risque de dérapage existe et certains sont tentés de donner de leur entreprise une image qui ne correspond pas tout à fait à la réalité. Cela peut fonctionner un certain temps, mais sans plus. Pour les entreprises qui ne sont pas cotées, la publication régulière d'informations les concernant donne à leurs clients potentiels une visibilité et un crédit qu'elles n'auraient pas en se cachant du public professionnel. C'est un exercice pénible pour quelques-uns, mais nous pensons qu'à partir d'une certaine taille, cela devient un passage obligé. L'étude de Firmalliance est très intéressante dans la mesure où elle comporte un panel d'entreprises non cotées qui peuvent ainsi se comparer aux entreprises cotées. ***RB.***

DOCUMENT : VALORISATION & TENDANCES DES SSII FRANCAISES

Le présent document est une synthèse de données extraites de « l'Observatoire Firmalliance » que vous pourrez consulter sur le site internet de ce Cabinet de conseil en rapprochement d'entreprises. L'objectif de l'Observatoire Firmalliance est de donner un aperçu du marché de la transaction des sociétés de services en France (informatique, conseil, ingénierie), en se concentrant sur : les SSII, les Cabinets Conseil et les éditeurs ; les transactions impliquant au moins une société française. Ce site ne se veut pas exhaustif, certaines transactions ne faisant pas l'objet de communiqués de Presse.

Les éléments relevés reflètent une tendance mais chaque société est un cas particulier : dire que la valorisation moyenne est passée de 130% à 35% du chiffre d'affaires ne signifie pas que toutes les sociétés valent 35% de leur chiffre d'affaires. On s'intéressera à la tendance, sachant qu'un prix dépend de nombreux facteurs comme le niveau des fonds propres, l'endettement, la qualité du fonds de commerce, le niveau de risque, les conditions de paiement (complément de prix, cash, échange de titres), la position de la société sur son marché, l'intérêt stratégique de l'acheteur, et beaucoup d'autres éléments discutés lors des négociations. Dans certains cas, on pourra donc trouver des valorisations largement en dehors des bornes indiquées.

Principes de base

On peut analyser l'entreprise comme la somme d'un outil de production (le fonds de commerce) et des richesses produites par l'outil ou investies à la création (l'actif net).

(Cliquer pour lire la suite en page 188)

EXTERNALISATION ET PRESTATAIRES

Les entreprises demandent plus d'externalisation, tant mieux pour l'industrie ! Ainsi, selon Syntec Informatique, l'infogérance aurait réalisé une progression de 8% à 10% entre 2004 et 2005, un taux bien supérieur aux autres segments du marché des logiciels et services informatiques. L'infogérance pèserait aussi 31% de ce marché contre 10% il y a 6 ans.

Si le dynamisme du marché de l'externalisation repose sur la forte demande des entreprises avec, entre autres l'émergence de nouveaux besoins chez les utilisateurs liés à la mobilité, la dispersion géographique, etc., il est aussi fortement corrélé à l'offre. Et celle-ci évolue, tout particulièrement stimulée par la technologie Internet qui étend les frontières de l'externalisation et change les modèles associés. Hier caractérisée par ses formes les plus courantes que sont l'infogérance d'infrastructure, la TMA et l'infogérance globale, l'externalisation concerne aujourd'hui de plus en plus les applications. Externalisation de processus, de fonctions métiers, recours à des services applicatifs en ligne spécifiques à un métier, une fonction, sont parmi les demandes croissantes des entreprises.

A titre d'exemple, sur 450 responsables dans les entreprises interrogés en mai 2005 par *Markess International*, 51% déclaraient externaliser tout ou partie de leurs applications de ressources humaines.

La montée en puissance de l'externalisation va de pair avec l'arrivée de nouveaux entrants sur le marché et, en même temps, avec une adaptation des acteurs traditionnels. Ainsi voit-on :

(Cliquer pour lire la suite en page 106)

Externalisation et Prestataires
(suitede lapage 106)

- Des éditeurs toujours plus nombreux à offrir leurs produits logiciels en mode hébergé et à gérer les applications pour le compte de leurs clients,
- Des opérateurs de services qui prennent en charge des fonctions complètes de back office et se font rémunérer à l'usage qui en est fait par leurs clients,
- Des «pure players» ASP (Application Service Providers ou FAH Fournisseurs d'Applications Hébergées) qui proposent en ligne des services applicatifs rémunérés à l'usage réel. Ces prestataires enrichissent leurs offres fréquemment sans que le client ait à se soucier des évolutions,
- Des opérateurs de place de marché spécialisés qui reprennent de la vigueur et mutualisent sur leurs plates-formes des fonctionnalités élargies pour le compte de leurs clients,
- Enfin, des opérateurs de télécommunications qui complètent leurs offres d'accès aux réseaux par des services intégrés et novateurs en partenariat avec les éditeurs. Le dernier accord entre Microsoft et France Telecom témoigne de ce dernier mouvement.

Face à ce foisonnement d'offres et d'acteurs, les entreprises n'ont plus qu'à trouver la bonne stratégie de sourcing et celle-ci passe sans aucun doute par le «multi-sourcing».
A ne pas douter, la physionomie du Top 100 des années à venir sera bien différente de 2005 !

Sylvie Chauvin
Markess International
schauvin@markess.com

TOP i-L&S 2005 DES SSII ET EDITEURS
Mode d'emploi

Le TOP des SSII et Editeurs que j'avais créé en 1981, renaît cette année sous une nouvelle forme, plus moderne et conviviale. Bien entendu cette forme peut être améliorée en fonction de vos attentes et nous sommes ouverts à toute suggestion ou critique.

Premier point très important : ce document de référence, très complet est uniquement diffusé auprès des abonnés payants de la Lettre i-L&S. Nous vous demandons instamment de ne pas le faire circuler à mauvais escient car ce serait le dévaloriser de votre point de vue, car vous l'avez payé, et, de notre point de vue, car ce serait une violation du droit d'auteur. Nous vous remercions pour votre compréhension.
Pour obtenir les informations, nous avons procédé à une enquête directe, sous forme de questionnaire word à nous retourner par email. Pour compléter, nous avons, par ailleurs, recueilli les informations publiques, publiées soit par des confrères de la presse informatique et économique, soit sur des sites boursiers et économiques, soit enfin, directement sur les sites web des sociétés. Nous avons procédé avec autant de rigueur que possible, compte tenu de notre expérience de plus de 20 ans, toutefois nous ne pouvons garantir l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations.
Le TOP est fondé sur le chiffre d'affaires réalisé en France par les 200 premières entreprises – SSII et Editeurs - dont nous avons pu recueillir les informations. La première partie, intitulée « ***Le TOP i-L&L 2005 des SSII et Editeurs*** » constitue le Classement général toutes entreprises confondues. On trouve ensuite en page 127, l'index alphabétique des sociétés du TOP. Ce même Classement, mais cette fois avec tous les chiffres 2003 et 2004, est présenté dans les tableaux intitulés « ***TOP i-L&S 2005*** ».
Les deux tableaux « ***TOP i-SSII 2005*** », classent les SSII selon leur chiffre d'affaires réalisé en France. Les chiffres par type de service sont également documentés dans la mesure où nous les avons. Nous avons retenu la nomenclature suivante : Conseil et Assistance à Maîtrise d'Ouvrage ; Projets et Intégration ; Développement et Assistance Techniques ; TMA ; Infogérance hors TMA et Tierce Maintenance Matérielle. Pour la prochaine enquête, nous pensons qu'il serait plus judicieux de rebaptiser les trois dernières rubriques en Infogérance d'applications et TMA ; Infogérance d'infrastructure et Infogérance globale. Nous attendons vos suggestions.
Les deux tableaux « ***TOP i-Editeurs 2005*** » classent les Editeurs selon leur chiffre d'affaires réalisé en France. Nous avons retenu la ventilation par type de revenu suivante : Licences : Maintenance ; Conseil et Services et TMA. Là aussi, il faudra remplacer TMA par Infogérance d'applications.
Par ailleurs, nous avons réuni dans la dernière partie tous les « ***Zooms*** » publiés depuis le n°1. Certains dont Pascal Clément de Générix ou Olivier Ezraty de Microsoft n'exercent plus les mêmes fonctions aujourd'hui.
Enfin, nous avons le plaisir de vous offrir une étude du cabinet Firmalliance, sur la « ***Valorisation et les Tendances des SSII*** », un sujet particulièrement sensible, qui devrait intéresser tous les entrepreneurs qui voudraient avoir une idée de la valeur de leur entreprise. ***RB.***

SOMMAIRE
i-L&S Spécial N 27/29

La pagination suit la même séquence depuis le N°1.

P105 - Edito ; Document : Valorisation et Tendances des SSII françaises, par Jean-Pierre Galand du cabinet Firmalliance ; Externalisation et Prestataires, par Sylvie Chauvin du Cabinet Markess.
P106 - Sommaire détaillé ; TOP i-L&S 2005, Mode d'Emploi, par Roger Bui.
P107 à P126 - ***Le TOP i-L&S 2005***, sous forme de mini-fiches avec texte et photo.
P127 - ***Index alphabétique*** des sociétés classée.
P128 à P131- ***Le TOP i-L&S 2005***, sous forme de tableau avec tous les chiffres.
P132 et P133 - ***Le TOP i-SSII 2005.***
P134 et P135 - ***Le TOP i-Editeurs 2005.***
P 136 à P187 - ***Les Zooms :***
P136 - Adesium ; P138 - Asterop ; P140 - Atlantica ; P142 - Cegi ; P144 - Cegid ; P146 - CSC ; P148 - EDS ; P150 - Eptica ; P152 - Fujitsu Services ; P154 - Generix ; P156 - Groupe A.S ; P158 - Homsys-Aston ; P160 - IBS ; P162 - Intentia ; P164 - IXEurope ; P166 - Microsoft ; P168 - Orsyp ; P170 - Osiatis ; P172 - Poncin Yatchs ; P174 - Qualiac ; P176 - SAS ; P178 - Sopra ; P180 - Sylis ; P182 - Syntec (Mounet) ; P184 - Syntec (Dellis) ; P186 - Viveo.
P188 et P189 - Document : Valorisation et Tendances des SSII françaises, par Jean-Pierre Galand du cabinet Firmalliance. (Suite de la page 1)

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 3e trimestre 2005.

Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris.
Bulletin d'Abonnement - Email : contact@ipresse.net - http://www.ipresse.net

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

1 - IBM GLOBAL SERVICES

CA France 04 : 1523,0
CA consolidé 04 : 34065,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 190000

D. Cerutti DG Emea

Les chiffres France sont des estimations. Le CA 2004 d'IBM atteint 96,5 milliards de dollars, en croissance de 8% par rapport à 2003, à 89,6 milliards. Le chiffre d'affaires de IBM Global Services s'élève à 46,4 milliards de dollars, en croissance de 9%.

2 - CAPGEMINI

CA France 04 : 1481,0
CA consolidé 04 : 6291,0
Résultat net 04 : -359,0
Effectif 04 : 59324

Paul Hermelin DG

Le chiffre d'affaires consolidé du Groupe en 2004 a augmenté, par rapport à celui de l'exercice 2003, de 2,7% à taux de change et périmètre constants et de 9,3% à taux de change et périmètre courants (les principaux changements étant le cours du dollar par rapport à l'euro et l'acquisition de la société Transiciel au 31 décembre 2003).

3 - ATOS ORIGIN

CA France 04 : 1410,0
CA consolidé 04 : 5302,0
Résultat net 04 : 11,0
Effectif 04 : 46584

Bernard Bourigeaud PDG

Le CA pour l'exercice 2004 à 5302 M€, intègre l'acquisition du Groupe Sema. Celui-ci représente une croissance organique de 0,9% par rapport aux résultats combinés pro forma du Groupe pour la même période en 2003, à périmètre et taux de change constants. Les CA 2003 par métier sont pro forma.

4 - MICROSOFT

CA France 04 : 1400,0
CA consolidé 04 : 27046,0
Résultat net 04 : 5998,1
Effectif 04 : 59947

Eric Boustouller PDG Fr.

Le CA France est une estimation PAC. Fondée en 1975, la société de Bill Gates n'a cessé de se développer depuis les logiciels pour les micros-ordinateurs, pour envahir tout doucement le monde des serveurs professionnels et viser à terme les grands serveurs d'entreprise. Créée en 1983, Microsoft France emploie plus de 900 personnes.

5 - IBM SOFTWARE GROUP

CA France 04 : 1047,0
CA consolidé 04 : 11085,8
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : NC

François Mollard, VP

Le chiffre France est une estimation. Le 14 mars dernier IBM et Ascential Software Corporation (ex Informix) ont conclu un accord définitif d'acquisition par IBM des activités de Ascential Software, société basée à Westboro, dans le Massachusetts. Rappelons que cette entité regroupe notamment les activités Websphere, Lotus, Tivoli, DB2.

6 - ACCENTURE

CA France 04 : 790,0
CA consolidé 04 : 10038,2
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 110000

Benoît Genuini, Pdt.

Le CA France est une estimation. Avec plus de 110000 collaborateurs dans 48 pays, Accenture a généré un chiffre d'affaires de 13,67 M$ au cours de l'année fiscale clôturée le 31 août 2004. La SNCF et Accenture ont conclu un accord pour aider l'entreprise publique à créer CRMServices, sa filiale spécifiquement dédiée à la gestion de la relation client.

7 - ALTRAN

CA France 04 : 694,9
CA consolidé 04 : 1418,2
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 16446

Alexis Kniazeff, PDG

Le dynamisme de l'activité constaté en 2004 combiné à un environnement économique 2005 stable permettent, à ce stade, d'anticiper une nouvelle croissance du chiffre d'affaires en 2005 proche de celle constatée en 2004. La priorité du groupe restera la poursuite du redressement de la profitabilité.

8 - EDS FRANCE

CA France 04 : 550,0
CA consolidé 04 : 15140,6
Résultat net 04 : 116
Effectif 04 : 130000

Francis Meston, Pdt

Le chiffre d'affaires d'EDS s'est élevé à 20623 M$, contre 20570 M$ l'année précédente. La profitabilité est au rendez-vous, avec un bénéfice net de 158 M$, contre une perte de 1698 M$ l'an dernier. Les prévisions pour 2005 font état d'un chiffre d'affaires entre 20 et 21 milliards de dollars. La société prévoit 1 milliard de dollars d'investissements en 2005.

9 - UNILOG

CA France 04 : 529,0
CA consolidé 04 : 657,0
Résultat net 04 : 33,5
Effectif 04 : 7438

Gérard Philippot, PDG

Unilog n'a pas distingué les projets de l'assistance technique, ni la TMA de l'infogérance. Unilog réalise 80,5% de son activité en France, 14,8% en Allemagne, 1,7% en Suisse, 0,4% en Autriche et 2,7% au Royaume Uni. La croissance du chiffre d'affaires dans chacun de ces pays est très différenciée.

10 - SOPRA GROUP

CA France 04 : 523,2
CA consolidé 04 : 629,2
Résultat net 04 : 22,6
Effectif 04 : 7500

Pierre Pasquier, PDG

Nous tablons sur un CA de 700 M€, en hausse de 7% à périmètre comparable. L'intégration de systèmes, en France comme en Europe, continuera d'afficher des rythmes de croissance soutenus. Mais les plus forts relais de croissance proviendront de notre activité de conseil et de notre filiale Axway.

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

Les Chiffres		Le Commentaire	La Société
11 - ARES **CA France 04 :** 475,0 **CA consolidé 04 :** 484,0 **Résultat net 04 :** 4,5 **Effectif 04 :** 1740 ***Maurice Bourlier, PDG***		*75% du chiffre d'affaires annuel d'Ares repose sur l'activité d'intégration. La SSII s'est imposée dans l'environnement HP pour en devenir le 1er sur le marché Unix français, le 1er sur le marché Unix IBM. Cette activité couvre l'achat, la vente, la location et le financement de matériels, middleware, serveurs et micros.*	
12 - HP SERVICES **CA France 04 :** 450,4 **CA consolidé 04 :** NC **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 65000 ***Jean-Paul Wagner, DG***		*Le CA France est une estimation Lunendonk. 65000 professionnels proposent une offre mondiale de services pour aider les utilisateurs : 23 000 spécialistes Microsoft ; 18 000 spécialistes Unix ; 4 500 spécialistes Cisco ; 3 000 spécialistes Linux ; 7 500 spécialistes de la gestion des réseaux et des systèmes ; 5 000 spécialistes du stockage.*	
13 - STERIA **CA France 04 :** 444,0 **CA consolidé 04 :** 983,0 **Résultat net 04 :** 22,7 **Effectif 04 :** 8000 ***François Enaud, PDG***		*Notre stratégie est de participer à la consolidation du marché de l'IT en Europe afin de maintenir notre place dans le TOP 10 européen et atteindre 2 milliard d'euros de CA en 2008.*	
14 - BULL SERVICES **CA France 04 :** 388,0 **CA consolidé 04 :** 1139,0 **Résultat net 04 :** 10,8 **Effectif 04 :** NC ***Didier Lamouche, PDG***		*Le CA France est une estimation PAC. Le 1er semestre verra la mise en place d'un programme d'action résolument tourné vers la croissance. Ce programme sera fondé sur l'identification des opportunités stratégiques du marché au regard des atouts du Groupe et sur une structure opérationnelle renouvelée mettant l'accent sur une exécution forte.*	
15 - CEGEDIM **CA France 04 :** 374,0 **CA consolidé 04 :** 425,2 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 4200 ***Jean-Claude Labrune, PDG***		*Le CA France est une estimation PAC. La société Cegedim est bien positionnée, en tant qu'opérateur de flux leader (350 millions de flux traités en 2004), pour profiter de l'essor des services de dématérialisation des factures et des télé-déclarations fiscales et sociales annoncé pour 2005.*	
16 - ECONOCOM **CA France 04 :** 358,0 **CA consolidé 04 :** 822,0 **Résultat net 04 :** 14,2 **Effectif 04 :** 1700 ***Jean-Louis Bouchard, PDG***		*Dans un contexte caractérisé par l'explosion des besoins liés à la mobilité et à la convergence voix/données, les entreprises sont à la recherche d'un partenaire capable de leur apporter un service qui couvre à la fois leurs besoins en informatique et en télécommunications.*	
17 - GFI INFORMATIQUE **CA France 04 :** 326,8 **CA consolidé 04 :** 517,9 **Résultat net 04 :** 2,8 **Effectif 04 :** 7000 ***Jacques Tordjman, PDG***		*GFI Informatique souhaite se recentrer sur l'Europe du Sud (Espagne, Portugal et Italie) mais aussi au Canada et au Maroc où le Groupe envisage des acquisitions. L'objectif de GFI Informatique est de revenir parmi les trois premiers groupes du secteur en terme de profitabilité.*	
18 - ORACLE **CA France 04 :** 320,0 **CA consolidé 04 :** 8663,0 **Résultat net 04 :** 2118,8 **Effectif 04 :** 41000 ***Jimmy Anidjar, Pdt***		*Exercice au 31 mai 2005 pour le CA consolidé 2004. Le CA France est une estimation PAC. Editeur fondé en 1979 par Larry Ellison, Oracle a réussi à se postionner sur deux pôles clés pour les entreprises: la gestion des données et les ERP. Oracle a réalisé un CA de 4 milliards de dollars sur la région EMEA.*	
19 - CSC **CA France 04 :** 315,0 **CA consolidé 04 :** NC **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** NC ***Claude Czechowsky, Pdt***		*Notre carnet de commande nous donne une visibilité sur une croissance à deux chiffres pour 2005 grâce aux nouveaux contrats d'infogérance et de mise en oeuvre de nouvelles solutions applicatives.*	
20 - CS **CA France 04 :** 304,5 **CA consolidé 04 :** 348,0 **Résultat net 04 :** 1,0 **Effectif 04 :** 3170 ***Gérard Jousset, DG***		*Le CA France est une estimation. Les activités «Build» poursuivent la progression de leur chiffre d'affaires et de leur résultat d'exploitation, renforçant ainsi la position de CS sur le marché de la conception et de l'intégration de systèmes critiques. Les activités «Run» sont impactées par la sortie progressive de contrats à faible valeur ajoutée.*	

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

Les Chiffres | Le Commentaire | La Société

21 - SAP

CA France 04 : 292,0
CA consolidé 04 : 7515,0
Résultat net 04 : 1300,0
Effectif 04 : 32205

Marc Alinat, DG

2005 s'inscrit en France dans une perspective d'accélération de la croissance, notamment tirée par les segments PME et mid-market, par les secteurs publics, banque, assurance et distribution, ainsi que par les offres CRM, Business Intelligence, ERP et SAP NetWeaver.

22 - EXPERIAN

CA France 04 : 278,0
CA consolidé 04 : 1900,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 13000

Ludovic Denis, PDG

Exercice est clos au 30 juin. Le CA France est une estimation PAC. Aujourd'hui, Experian est une filiale à 100% de GUS plc, groupe britannique de distribution et de services aux entreprises coté à la Bourse de Londres.

23 - GROUPE OPEN

CA France 04 : 264,9
CA consolidé 04 : 327,0
Résultat net 04 : 5,3
Effectif 04 : 620

Frédéric Sebag, PDG

Depuis la prise de contrôle de Teamlog (1600 personnes, 115 M€ de chiffre d'affaires) le 1er Avril 2005, Groupe Open compte plus de 2200 collaborateurs et réalise un CA proforma de 450M€. Le CA France est une estimations.

24 - GROUPE ALTEN

CA France 04 : 259,0
CA consolidé 04 : 347,1
Résultat net 04 : 24,1
Effectif 04 : 5160

Simon Azoulay, PDG

Alten a réalisé un chiffre d'affaires de 347,1 M€, en hausse de 18,4% par rapport à 2003. La croissance organique s'est accélérée tout au long de l'année pour atteindre 5% en France et 23% à l'étranger. A périmètre constant, le chiffre d'affaires du Groupe a progressé de 8,5%.

25 - THALES IS

CA France 04 : 252,0
CA consolidé 04 : 10288,0
Résultat net 04 : 198,0
Effectif 04 : 55476

Jean-Paul Lepeytre, PDG

CA estimés par PAC. Cette division du groupe Thales est le résultat du regroupement de Syseca (ex Eca Automation) avec les activités de services informatique du groupe Thomson. La France réalise 29% du CA groupe et représente 59% des effectifs.

26 - EURIWARE

CA France 04 : 218,8
CA consolidé 04 : 228,3
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 1933

Benoît Tiers, PDG

2005 constitue un nouveau challenge, sur un marché toujours plus réactif en évolution permanente ; nous l'abordons avec enthousiasme grâce à nos efforts continus d'industrialisation, et au dynamisme de notre offre.

27 - ADP-GSI

CA France 04 : 217,0
CA consolidé 04 : 5693,3
Résultat net 04 : 686,9
Effectif 04 : NC

Philippe Clerc, PDG

Développement et déploiement de notre stratégie HRPO (Human Resources Process Outsourcing). Lancement de notre offre de service internationale GlobalView (externalisation de la gestion des ressources humaines autour de la plate-forme mySAP HCM).

28 - SEGULA

CA France 04 : 191,0
CA consolidé 04 : 220,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 3600

Cyril Roger, Pdt.

Le CA France est une estimations. En 2005, le groupe annonce 1250 recrutements dont 450 cadres et ingénieurs et 150 jeunes diplômés. Ces recrutements d'ingénieurs confirmés et de chefs de projets techniques ont pour principal objectif de répondre à la croissance de l'activité du groupe dans les secteurs automobile, aéronautique, défense et énergie.

29 - LOGICACMG

CA France 04 : 167,4
CA consolidé 04 : 2454,6
Résultat net 04 : 20,3
Effectif 04 : 19695

Thierry Siouffi, PDG

Poursuivre notre développement sur nos offres majeures : ERP, mobilité, systèmes et réseaux, solutions métier, externalisation en s'appuyant sur nos partenariats forts avec SAP (leader SAP HR), Microsoft.

30 - T-SYSTEMS

CA France 04 : 149,1
CA consolidé 04 : NC
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : NC

Jean-Paul Vautrey, PDG

Membre du groupe Deutch Telekom, T-Systems a été constituée à partir de l'acquisition de la SSII Soleri. En France, les activités de T-Systems sont représentées par deux sociétés juridiques : T-Systems France S.A.S (intégration de systèmes et infogérance) et T-Systems Télécommunication Services France SAS (services réseaux solutions destinées aux opérateurs).

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

Les Chiffres		Le Commentaire	La Société
31 - SAGE **CA France 04 :** 143,7 **CA consolidé 04 :** 1014,0 **Résultat net 04 :** 273,6 **Effectif 04 :** 8000 ***Pascal Houillon, DG***		*Ciel, Saari, Sybel, une partie de Concept, ce sont autant d'éditeurs français qui ont été rachetés par ce gigantesque groupe britannique spécialisé dans les progiciels de gestion pour PME et TPE. Exercice au 30 septembre.*	Sage propose une offre différenciée et localisée couvrant l'ensemble des besoins des entreprises en gestion comptable et financière, gestion commerciale, paie et GRH, CRM. et e-commerce. ***http://www.sage.fr/***
32 - CEGID **CA France 04 :** 143,1 **CA consolidé 04 :** 143,1 **Résultat net 04 :** 8,0 **Effectif 04 :** 2115 ***Jean-Michel Aulas, PDG***		*Suite à l'acquisition de CCMX, Cegid est devenue le 1er éditeur français de progiciels de gestion et constitue un acteur de référence de taille européenne avec plus de 2 000 collaborateurs, un chiffre d'affaires pro forma pour l'année civile 2004 d'environ 223 M€, une base installée de plus de 80 000 sites utilisateurs et un portefeuille de revenus récurrents de l'ordre de 98 M€.*	
33 - OSIATIS **CA France 04 :** 120,2 **CA consolidé 04 :** 118,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 1325 ***Robert Aydabirian, Pdt.***		*En 2004, Osiatis a bouclé son exercice sur un chiffre d 'affaires de 120.2 M€. Groupe Focal a pour sa part réalisé un chiffre d'affaires de 93,6 M€. Le résultat pro forma du rapprochement s'établit à 213,8 M€ pour le chiffre d'affaires et à 5,8 M€ pour l'Ebita et un effectif autour de 2700 personnes. Ce chiffre a été réalisé à hauteur de 91% en France.*	Selon la terminologie américaine, l'informatique se compose de trois phases essentielles : le Design, le Build et le Run. Cela correspond aux phase de conception, réalisation et exploitation d'un projet. Osiatis se positionne dans le Run et une partie du Build avec l'ingénierie. ***http://www.osiatis.fr***
34 - DEVOTEAM **CA France 04 :** 114,0 **CA consolidé 04 :** 150,0 **Résultat net 04 :** 5,8 **Effectif 04 :** 1750 ***Stanislas de Bentzmann, Pdt.***		*Le CA France est une estimation. Les bonnes performances 2004 s'expliquent par les premiers effets du plan de transformation et de reconquête de nos marges, de nos marchés et de nos équipes lancé l'année dernière. L'année a ainsi été marquée par une croissance soutenue du secteur des télécoms ainsi que par les bénéfices de notre politique de référencement.*	
35 - COFRAMI **CA France 04 :** 112,0 **CA consolidé 04 :** 112,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 1980 ***Claude Astin, PDG***		*Le groupe Coframi poursuit le développement de ses offres par métiers et par domaines d'activités, en proposant des solutions complémentaires de proximité et d'offshore.*	
36 - FININFO **CA France 04 :** 109,4 **CA consolidé 04 :** 136,3 **Résultat net 04 :** 17,7 **Effectif 04 :** 912 ***Gérard Jeulin, PDG***		*Dans un marché de l'information financière toujours difficile, Fininfo continue de bien résister dans ses trois domaines d'activité. Le chiffre d'affaires consolidé de l'année 2004 est à comparer à 137 M€ réalisés au cours de l'exercice précédent. Hors acquisition de Dun & Bradstreet France, la variation du chiffre d'affaires à périmètre comparable s'établit à -6,8%.*	
37 - COMPUTER ASSOCIATES **CA France 04 :** 106,0 **CA consolidé 04 :** 2349,3 **Résultat net 04 :** 7,3 **Effectif 04 :** 15500 ***Derek Master, DG***		*Le CA France est une estimation PAC. Exercice fiscal arrêté au 31 mars. Fondée en 1976 par Charles B. Wang, CA est le 4ème éditeur indépendant de logiciels dans le monde avec un chiffre d'affaires de 3,2 milliards de dollars et plus de 15.500 collaborateurs dans 140 pays.*	
38 - GROUPE TESSI **CA France 04 :** 104,7 **CA consolidé 04 :** 104,7 **Résultat net 04 :** 6,8 **Effectif 04 :** 2090 ***Marc Rebouah, Pdt.***		*Société de services française spécialisée dans la gestion de flux et le back office, Tessi détient aujourd'hui des pôles d'expertise dans 3 domaines complémentaires : l'acquisition et la capture de données ; gestion de promotion différée et logistique promotionnelle ; le traitement de chèques et un pôle transversal Informatique et Conseil.*	
39 - DASSAULT SYSTEMES **CA France 04 :** 101,0 **CA consolidé 04 :** 796,6 **Résultat net 04 :** 156,4 **Effectif 04 :** 4456 ***Charles Edelstenne, PDG***		*Le CA France est une estimation PAC. La Société, fruit d'un essaimage d'une équipe d'ingénieurs de Dassault Aviation, a été constituée en 1981. La même année, elle a conclu un accord de distribution avec IBM et a commencé à vendre son logiciel, sous la marque Catia, à des clients des secteurs automobile et aéronautique...*	
39 - CEGI **CA France 04 :** 101,0 **CA consolidé 04 :** 101,0 **Résultat net 04 :** 3,0 **Effectif 04 :** 325 ***Gérard Taieb, PDG***		*Reprise très lente du marché, concurrence accrue. Concentration du monde des éditeurs. Projets moins nombreux, de plus grande importance et plus proche des métiers. Le CA négoce de matériels s'élève à 67,4 M€ en 2004.*	

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

41 - TEAMLOG

CA France 04 : 98,0
CA consolidé 04 : 115,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 1637

Robert Morin, PDG

Créée en 1991,Teamlog se consacre aux métiers du conseil, de l'ingénierie des systèmes d'information et de communication et à la gestion des infrastructures distribuées. Elle a annoncé le 5 avril 2005 la finalisation des opérations de rapprochement avec Groupe Open et la réalisation des opérations financières afférentes.

42 - NEURONES

CA France 04 : 97,1
CA consolidé 04 : 97,1
Résultat net 04 : 4,7
Effectif 04 : 1350

Luc de Chammard, PDG

Sur l'exercice, les ventes de prestations de service, sont en croissance de 6,6% (dont 5,7% en organique). Le chiffre d'affaires total est en croissance de 4,7% (dont 3,9% en organique). Grâce à la dynamique du dernier trimestre, la marge d'exploitation (sans résultat exceptionnel) s'établit à 8,1 M•.

43 - SYLIS

CA France 04 : 95,1
CA consolidé 04 : 130,1
Résultat net 04 : 3,4
Effectif 04 : 1750

Jacques Tricot, PDG

Les PME/PMI ont enregistré un volume d'affaires qui aura augmenté de plus de 50% sur l'exercice 2004. Dans le cadre de son offre Widesourcing, Sylis a conclu un partenariat avec une société roumaine afin de répondre aux besoins de ses clients en termes d'externalisation.

Le Groupe Sylis se positionne comme partenaire, conseiller et intégrateur, dans le cadre de l'urbanisme, de l'architecture, de la conception, de l'implémentation, du déploiement et du maintien en condition opérationnelle des systèmes d'information stratégiques.

http://www.sylis.com

44 - ARCHE GROUPE OMNETICA

CA France 04 : 95,0
CA consolidé 04 : 95,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 360

Paul Molinier, PDG

Le dynamisme de Arche Communications se traduit par une croissance continue depuis l'origine, qui lui a permis d'acquérir une place sur le marché de l'intégration de réseaux en France. La société a réalisé en 2004 , 38 M€ en services et 57 M€ en produits matériels et logiciels.

45 - GROUPE FOCAL

CA France 04 : 94,0
CA consolidé 04 : 94,0
Résultat net 04 : -0,5
Effectif 04 : 1400

Yves Bouquerod, PDG

Le 15 décembre 2004, Groupe Focal et Osiatis, société détenue à 73% par le groupe Butler Capital Partners, ont conclu un protocole d'accord sur les modalités de rapprochement des deux groupes. Le nouveau groupe s'appelle Osiatis.

Le Groupe propose son expertise sur deux activités stratégiques : L'ingénierie des systèmes et technologies de l'information ; La gestion des infrastructures distibuées. Ces deux domaines de compétences sont appuyés par deux offres transversales : Le conseil et l'expertise autour des hautes technologies.

http://www.focal.fr

46 - SII

CA France 04 : 87,0
CA consolidé 04 : 87,0
Résultat net 04 : 6,5
Effectif 04 : 1287

Bernard Huvé, PDG

Exercice au 31 mars. SII entend se développer par croissance interne avec l'ouverture de nouvelles agences. La société compte enrichir son offre de service tant en amont (conseil), qu'en aval (maintenance). Elle vise à développer son chiffre d'affaires dans le secteur tertiaire, particulièrement dans les domaines de la banque, de la finance et des assurances.

47 - LINEDATA SERVICES

CA France 04 : 78,0
CA consolidé 04 : 113,1
Résultat net 04 : 7,2
Effectif 04 : 698

Anvaraly Jiva, PDG

Linedata Services a réalisé un bon second semestre 2004 en bénéficiant du report de licences entre les 2 semestres et des fruits de la stratégie de relance initiée fin 2003. Les actions menées ont ainsi permis au groupe de générer une croissance organique de 8,3% au second semestre, portant cette dernière à +3,7% sur l'ensemble de l'exercice.

48 - NATEXIS ALTAIR

CA France 04 : 77,1
CA consolidé 04 : 77,1
Résultat net 04 : 5,8
Effectif 04 : 164

Daniel Arroyo, DG

Filiale de Natexis Banques Populaires, Natexis Altaïr est un acteur de la sécurité de fonctionnement des productions informatiques multi plates-formes. Depuis quinze ans, Natexis Altaïr a développé son expertise dans l'activité de continuité de service.

49 - ADOBE SYSTEMS

CA France 04 : 73,0
CA consolidé 04 : 1600,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 4000

François Chiche, DG

Le CA France est une estimation PAC. Créée en 1982, Adobe aide les particuliers et les entreprises à mieux communiquer grâce à ses célèbres plates-formes d'imagerie numérique, de création et de gestion des documents pour le grand public, les professionnels de la création et les entreprises.

50 - BUSINESS OBJECTS

CA France 04 : 71,0
CA consolidé 04 : 679,5
Résultat net 04 : 52,6
Effectif 04 : 3834

Bernard Liautaud, PDG

"Nous sommes en bonne posture pour passer le milliard de dollars de chiffre d'affaires en 2005", commente Bernard Liautaud, PDG du groupe. Le chiffre d'affaires licences a atteint sur cette période 473,4 M$, en progression de 4% (pro forma). Le résultat net pro forma s'élève à 71,6 M$. Le CA France est une estimation PAC.

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

Les Chiffres		Le Commentaire	La Société
51 - INFORSUD **CA France 04 :** 70,3 **CA consolidé 04 :** 70,3 **Résultat net 04 :** 2,0 **Effectif 04 :** 616 ***Bernard Lepot, PDG***		*Inforsud a développé ses activités dans les secteurs de l'informatique (Inforsud FM et Inforsud Diffusion), du document (Inforsud Editique et Mérico Delta Print) et de la communication écrite (Chabrillac et Graphi). Inforsud Ingenierie a été rachetée par Sopra en 2004 et intégrée financièrement dans Sopra depuis le 1er janvier 2004 (36 M• en 2002 et 530 personnes).*	
52 - GETRONICS **CA France 04 :** 70,0 **CA consolidé 04 :** 24000,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 22000 ***Khaled Draz, PDG***		*Le CA France est une estimation PAC. Getronics englobe Wang Global acquises en 1999 et la division Systèmes et Services d'Olivetti. Elle a été classée N° 2 mondial pour les services d'outsourcing des infrastructures distribuées et N°4 mondial pour les prestations de conseil et d'intégration réseaux (source : IDC 2002-2003).*	
53 - IB GROUP **CA France 04 :** 68,3 **CA consolidé 04 :** 89,9 **Résultat net 04 :** -1,1 **Effectif 04 :** 327 ***Pierre Kedissa, PDG***		*Les chiffres 2004 sont arrêté en mars 2005 et correspondent à l'exercice 2005 d'IB Group. Le 9 février 2005 IB Group a signé un protocole en vue de l'acquisition de 100 % de MI & S et de Medasys Suisse, filiales de Medasys SA, cotée au Second Marché.*	
54 - AUSY **CA France 04 :** 67,0 **CA consolidé 04 :** 75,9 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 1086 ***Jean-Marie Magnet, PDG***		*Les perspectives pour 2005 s'expriment selon trois axes : objectif de croissance organique supérieure à 5% ; objectif de retour à la rentabilité positive et réflexion sur la politique offshore.*	
55 - GROUPE SILICOMP **CA France 04 :** 65,4 **CA consolidé 04 :** 88,3 **Résultat net 04 :** 0,7 **Effectif 04 :** 920 ***Jean-Michel Gliner, PDG***		*Ces résultats très encourageants confirme nt l'amélioration de l'exploitation depuis un an et demi. Silicomp sévit sur quatre marchés : systèmes embarqués et temps réel ; réseaux informatiques ; infrastructure de systèmes d'information ; sécurité des systèmes et des réseaux.*	
56 - BEA SYSTEMS **CA France 04 :** 65,0 **CA consolidé 04 :** 793,0 **Résultat net 04 :** 96,2 **Effectif 04 :** NC ***Laurent Matringe, DG***		*Exercice au 31 janvier. Alfred Chuang, Président et CEO de BEA Systems a mis en avant « la solidité financière de la société » en terme de profitabilité avec un résultat net positif de 131 M$ et un cash flow positif de 1,6 milliard de dollars. Alfred Chuang a également mis en exergue l'innovation technologique de la société.*	
57 - COMPUTACENTER **CA France 04 :** 64,6 **CA consolidé 04 :** 431,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** NC ***Denis Garnier, DG***		*Le CA consolidé correspond en fait au CA total France. Nous n'avons retenu que le CA logiciels & services de ce groupe qui fournit énormément de matériels à ses clients. Le groupe Computacenter, créé en 1981 en Angleterre, a réalisé un chiffre d'affaires 2004 consolidé de £2,46 milliards (3530 M•).*	
58 - FUJITSU SERVICES **CA France 04 :** 63,0 **CA consolidé 04 :** 37000,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 156000 ***François Argouges, PDG***		*En avril 2004, Fujitsu Services crée la filiale française de Fujitsu Services en fusionnant l'ensemble des entités présentes sur le territoire national : Fujitsu Consulting (ex DMR), Fujitsu Technology Solutions International (ex Amdhal) et Fujitsu Services (ex ICL Sorbus).*	
58 - GEDAS **CA France 04 :** 63,0 **CA consolidé 04 :** 567,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 4930 ***Hervé Sortais, Pdt.***		*gedas est une société de services et de prestations de conseil au développement, à l'intégration de systèmes et à la mise en oeuvre de solutions informatiques pour les constructeurs automobiles et les industries manufacturières. Ses résultats avant impôts ont progressé de 25 % par rapport à l'exercice précédent, passant de 11 M• en 2003 à 13,7 M• en 2004.*	
60 - SAS **CA France 04 :** 62,5 **CA consolidé 04 :** 983,8 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 9500 ***Daniel Delorge, DG***		*En 2005, SAS va renforcer son positionnement sur SAS 9 Enterprise Intelligence Platform, la plate-forme décisionnelle intégrée d'entreprise et lancer de nouvelles solutions sectorielles, ce qui correspond à une attente du marché. Notre avance dans ces deux directions nous garantit notre position de leader marché.*	Editeur de business intelligence et d'applications analytiques, SAS est le seul à fournir une plate-forme décisionnelle d'entreprise totalement intégrée. Les solutions SAS couvrent l'ensemble des métiers de l'entreprise (RH, Finance, Marketing, Commercial, Achats, Risque, Pilotage des Systèmes d'Information). ***http://www.sas.com/France***

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

Les Chiffres		Le Commentaire	La Société
61 - APSIDE **CA France 04 :** 61,5 **CA consolidé 04 :** 61,5 **Résultat net 04 :** 2,2 **Effectif 04 :** 835 ***Michel Klar, PDG***		*La reprise des investissements ouvre des perspectives dans nos domaines d'excellence banque / finance / assurance ; industrie / télécom/ automobile.*	
62 - AUBAY **CA France 04 :** 57,1 **CA consolidé 04 :** 57,1 **Résultat net 04 :** 1,5 **Effectif 04 :** 835 ***Philippe Rabasse, DG***		*S'appuyant sur de bons indicateurs, Aubay dispose d'une bonne visibilité pour parvenir aux objectifs 2005 fixés en début d'année soit une croissance de son chiffre d'affaires entre 16 et 20% et une marge opérationnelle comprise entre 7,5 et 8%.*	
63 - MICROPOLE-UNIVERS **CA France 04 :** 56,1 **CA consolidé 04 :** 68,4 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 900 ***Christian Poyau, Pdt.***		*Notre positionnement sur les secteurs les plus porteurs et notamment la Business Intelligence va nous permettre de bénéficier au mieux de la croissance générale des services informatiques qui semble se confirmer. Tous ces éléments, associés à une visibilité qui s'améliore sensiblement, nous permettent d'anticiper pour 2005 la poursuite d'une croissance soutenue.*	
64 - SOLTIM **CA France 04 :** 56,0 **CA consolidé 04 :** 56,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 425 ***Antoine Aizpuru, PDG***		*2004 marque le lancement de l'activité à l'international avec le contrat de la CNSS au Maroc pour fourniture clé en main du système d'information qui va permettre à ce pays de lancer un régime de sécurité sociale pour les salariés du secteur privé. 2005 va confirmer notre stratégie à l'international.*	
65 - INTENTIA CONSULTING **CA France 04 :** 55,0 **CA consolidé 04 :** NC **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 2850 ***René Samama, PDG Eu.***		*Sur un marché difficile dans une économie qui reste incertaine, Intentia a réalisé un très bon trimestre, avec notamment une augmentation des ventes de licences de 75% par rapport au premier trimestre 2004. Le 2 juin 2005, Intentia fusionnait avec Lawson Software et prendra désormais le nom de ce dernier.*	
66 - ADONIX **CA France 04 :** 54,5 **CA consolidé 04 :** 92,2 **Résultat net 04 :** 16,5 **Effectif 04 :** 922 ***Emile Hamou, PDG***		*CA France = Licences+maintenance. En 2005, le Groupe Adonix anticipe une nouvelle croissance de son chiffre d'affaires pour atteindre 108 M•. "Notre offre est entièrement renouvelée : Adonix X3, Geode GX, Meta4 Innova, et, très bientôt, Abel X3, comptent parmi les produits les plus modernes du marché. "*	Le Groupe ADONIX est l'un des premiers éditeurs européens de progiciels de gestion. Créé en 1979, il se positionne avec succès sur le marché de l'ERP Mid Market ainsi que dans les grandes entreprises avec le progiciel AdonixX3. . ***http://www.adonix.fr***
67 - BUSINESS & DECISION **CA France 04 :** 51,5 **CA consolidé 04 :** 64,4 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 750 ***Patrick Bensabat, PDG***		*Renforcement des positions françaises et européennes sur les trois métiers du groupe (business intelligence, gestion de la relation client et e-business) et montée en compétences sur le conseil (assistance à maîtrise d'ouvrage, etc.).*	
68 - ESR **CA France 04 :** 51,0 **CA consolidé 04 :** 51,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 800 ***Jean-Guy Barboteau, PDG***		*L'entrée dans le périmètre du Groupe de Esys et de GMG Technologies se traduira par le développement de synergies d'offres et de compétences qui apporteront leur plein effet dès 2005. Elles permettent d'ores et déjà à ESR de commencer l'année avec un effectif de l'ordre de 1000 personnes et d'enregistrer un niveau de chiffre d'affaires pro forma 2004 de 67 M€.*	
68 - HYPERION **CA France 04 :** 51,0 **CA consolidé 04 :** 456,8 **Résultat net 04 :** 41,5 **Effectif 04 :** 2500 ***Sébastien Marotte, DG***		*Le CA France est une estimation PAC. Hyperion est un leader mondial du marché des logiciels de Business Performance Management. Basée à Santa Clara, en Californie, Hyperion a enregistré un chiffre d'affaires annuel de 622 M$ pour l'exercice fiscal 2004.*	
70 - SODIFRANCE **CA France 04 :** 50,8 **CA consolidé 04 :** 50,8 **Résultat net 04 :** 0,8 **Effectif 04 :** 700 ***Franck Mazin, PDG***		*La livraison progressive d'un grand projet de migration sur le second semestre 2004 et le premier semestre 2005 impacte significativement le volume d'activité sur la période.*	

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

Les Chiffres		Le Commentaire	La Société
71 - TEUCHOS **CA France 04 :** 50,0 **CA consolidé 04 :** 50,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 750 ***Christian Mari, PDG***		*Riche d'une expérience de plus de 10 ans dans le domaine du service en ingénierie, Teuchos, groupe Safran, est spécialisée dans l'industrie du transport. Teuchos apporte à ses clients son savoir-faire dans les domaines de l'ingénierie des systèmes, la mécanique, l'électronique et l'informatique industrielle, notamment au travers de ses bureaux d'études.*	
72 - CARTESIS **CA France 04 :** 47,9 **CA consolidé 04 :** 80,9 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 588 ***Didier Benchimol, PDG***		*Renforcer notre position de n° 1 des logiciels de Business Performance Management.Renforcer notre stratégie marché en nous appuyant sur nos programmes de partenariat, afin de développer nos ventes de licences et nos activités à l'international.*	Editeur mondial de logiciels fondé en 1990, Cartesis propose aux entreprises des solutions de Business Performance Management, construites autour d'un référentiel multidimensionnel unique. Basée à Paris, Cartesis a des bureaux à Bruxelles, Francfort, Londres, Norwalk (Connecticut), Tokyo et Utrecht. ***http://www.cartesis.com***
73 - TEAM PARTNERS GROUP **CA France 04 :** 47,7 **CA consolidé 04 :** 47,7 **Résultat net 04 :** -7,3 **Effectif 04 :** 800 ***Bernard Leng, PDG***		*Afin d'assainir sa situation financière et de restaurer sa rentabilité, Team Partners Group a procédé à une augmentation de capital de 8,4 M• et passé un accord avec NRG France (groupe Ricoh) assorti d'une promesse de cessions des actions détenues par Bernard Leng et sa famille famille, représentant 49,74 % du capital et 62,77 % des droits de vote, d'une validité d'un an.*	
74 - AXWAY **CA France 04 :** 46,4 **CA consolidé 04 :** 73,7 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 650 ***Jean-Paul Bourbon, DG***		*Exceptionnellement, nous positionnons cet éditeur, filiale de Sopra Group, car sa présence mondiale est intéressante. "Nous avons une ambition mondiale en matière d'intégration d'applications et en gestion des processus métier. "*	
75 - GEAC **CA France 04 :** 45,5 **CA consolidé 04 :** NC **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** NC ***Viviane Ribeiro, Pdt.***		*Dans un environnement économique en constante évolution, il devient essentiel pour un éditeur de proposer à ses clients un ensemble de solutions leur permettant de faire les meilleurs choix pour piloter leur capital humain et asseoir leur performance en cohérence avec leur stratégie d'entreprise.*	
76 - SAFIG **CA France 04 :** 45,2 **CA consolidé 04 :** 45,2 **Résultat net 04 :** 1,5 **Effectif 04 :** 850 ***Thierry Vallenet, Pdt.***		*Spécialiste depuis 30 ans de l'externalisation des services. Suite au LMBO réalisé fin 2004, Safig a modernisé sa gouvernance. Précédemment sous la forme d'une SA à conseil d'administration, l'entreprise opte pour un Directoire dont Thierry Vallenet assure la présidence tandis que Bruno Guénin assure celle du Conseil de Surveillance.*	
77 - SPIRAL GROUP **CA France 04 :** 45,0 **CA consolidé 04 :** 45,0 **Résultat net 04 :** 0,8 **Effectif 04 :** 200 ***Robert Durant, DG***		*2005 est une année de convergence de l'offre avec des technologies J2EE et .NET. 2005 est aussi la concrétisation du développement européen avec la filiale JCK Europe pour l'Espagne.*	
78 - KEYRUS **CA France 04 :** 44,0 **CA consolidé 04 :** 53,9 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 534 ***Eric Cohen, PDG***		*Keyrus compte poursuivre sa politique de croissance externe et souhaite conforter sa position de leader dans le domaine de la Business Intelligence et d'intégrateur global sur le segment des PME/PMI via sa filiale Cyborg.*	
79 - VIVERIS **CA France 04 :** 43,3 **CA consolidé 04 :** 43,3 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 690 ***Bruno Stefani, PDG***		*D'ici la fin de l'exercice 2005, Viveris Integration, la filiale spécialisée dans la mise en œuvre des progiciels SAP envisage une croissance de ses activités de l'ordre de 20%, qui s'accompagnera d'une forte progression de l'effectif opérationnel et une extension de sa présence régionale, via son développement dans la région Rhône-alpes.*	
80 - BMC SOFTWARE **CA France 04 :** 43,0 **CA consolidé 04 :** 1027,8 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 6200 ***Edouard Fourcade, DG***		*Le CA France est une estimation PAC. Exercice au 31 mars. Créée en 1980, BMC Software est implantée partout dans le monde. La société a réalisé un chiffre d'affaires de 1,4 milliard de dollars pour l'année 2004 (1er avril 2003 - 31 mars 2004).*	

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

81 - GROUPE HELICE

CA France 04 : 42,0
CA consolidé 04 : 42,0
Résultat net 04 : 1,0
Effectif 04 : 510

Louis Coltin, PDG

Mettre l'accent sur l'offre autour de la gestion des infrastructures (ITIL) et accroître nos parts de marché sur les technologies e-business dans un contexte économique toujours difficile mais plus ouvert.

Le Groupe Helice, implanté à Paris et en Régions, est la holding de trois SSII aux métiers complémentaires. Helice : ingénierie de production, exploitation de systèmes informatiques et formation ; Helium : études, conception et développement ; Helios : conseil et expertise.

http://www.groupehelice.fr

81 - SIEBEL SYSTEMS

CA France 04 : 42,0
CA consolidé 04 : 983,8
Résultat net 04 : 121,9
Effectif 04 : NC

Fred Hessabi, DG Eu.

Le CA France est une estimation PAC. Le chiffre d'affaires de Siebel pour l'année fiscale close le 31 décembre 2004 s'élève à 1340 M$, en hausse de 1% par rapport à 2003. Sur l'année, les revenus de licences se montent à 487 M$, les revenus de maintenance sont de 470 M$.

83 - UMANIS

CA France 04 : 41,6
CA consolidé 04 : 41,6
Résultat net 04 : 6,0
Effectif 04 : 694

Laurent Piepszownik, PDG

Le CA France est une estimation PAC. Europstat a pris le nom d'Umanis en décembre 2000. En 2003, Umanis a poursuivi son recentrage sur son métier de base, sans procéder à des acquisitions d'entreprise, dans un contexte extrêmement difficile pour l'ensemble des opérateurs du secteur. Umanis reste exclusivement centré sur le Business Intelligence en France.

84 - COMPUWARE

CA France 04 : 40,0
CA consolidé 04 : 928,4
Résultat net 04 : 36,6
Effectif 04 : 7908

Jean-Louis Marty, DO

Le CA France est une estimation PAC. « Notre mission consiste à fournir aux directions informatiques des solutions complètes qui ont pour objectifs de fiabiliser leur système d'information, de le rendre plus performant et plus disponible et de mieux maîtriser les risques, les ressources et les coûts. »

85 - GROUPE SQLI

CA France 04 : 39,8
CA consolidé 04 : 45,8
Résultat net 04 : 1,9
Effectif 04 : 650

Yahya El Mir, Pdt.

Créée en 1990, SQLI est spécialisée dans la conception et la mise en oeuvre de systèmes d'informations reposant sur les nouvelles technologies. SQLI a généré en 2004 un chiffre d'affaire de 45,8 M• en progression organique de +10,5%, soit un rythme de croissance largement supérieur à celui du marché estimé autour de 4%.

86 - NET2S

CA France 04 : 39,0
CA consolidé 04 : 39,0
Résultat net 04 : -0,3
Effectif 04 : 524

Bernard Razaghi, PDG

Au regard aussi bien de la très forte amélioration de nos résultats que de l'ampleur des réalisations menées à bien durant l'exercice passé, 2004 marque un tournant pour NET2S. Nous continuerons à tirer les fruits des efforts continus mais aussi de notre positionnement renforcé en tant que groupe de conseil spécialiste.

87 - ILOG

CA France 04 : 38,6
CA consolidé 04 : 85,9
Résultat net 04 : 1,3
Effectif 04 : 632

Pierre Haren, PDG

Le CA France est une estimation. «Nous profitons d'une embellie du climat d'investissements informatiques en Europe, où les technologies nouvelles comme les systèmes de gestion de règles métier (BRMS) bénéficient d'une demande de plus en plus forte».

88 - ALDATA SOLUTION

CA France 04 : 36,3
CA consolidé 04 : 66,0
Résultat net 04 : -1,5
Effectif 04 : 514

René Homeyer, DG

Editeur français à l'origine créateur du progiciel Gold, Aldata poursuivra sa forte croissance à la fois en France et mondialement et fournira des outils à la pointe du progrès à ses clients leur permettant d'améliorer leur rentabilité.

89 - GROUPE VIVEO

CA France 04 : 36,2
CA consolidé 04 : 47,0
Résultat net 04 : 1,7
Effectif 04 : 502

Raimondo Ascer, PDG

Notre spécialisation doit nous permettre de poursuivre notre développement européen dans le secteur de la Banque et de la Finance, et ce en gardant la confiance de nos 700 clients présents dans plus de 30 pays. Le résultat net publié est avant amortissement des sur valeurs.

Spécialiste et acteur majeur de l'informatique stratégique pour la banque et la finance, Viveo exerce quatre métiers : l'édition de progiciels, la conception de solutions, le conseil en organisation et maîtrise d'ouvrage, l'ingénierie.

http://www.viveo.fr

90 - HOMSYS GROUP

CA France 04 : 36,1
CA consolidé 04 : 36,1
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 530

Yannick Gonneau, PDG

Homsys Group poursuit son développement autour de 3 axes : pilotage de l'entreprise ; performance des applicatifs et performance des Infrastructures. La fusion avec Aston donne au groupe une nouvelle dimension.

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

91 - COGNOS

CA France 04 : 36,0
CA consolidé 04 : 606,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 3393
Pierre-Yves Minarro, DG

Exercice au 28 février. Le CA France est une estimation.Outre la BI, Cognos se positionne sur le Corporate Performance Management (CPM), nouvelle dimension du marché du décisionnel. Avec Cognos, les entreprises peuvent désormais gérer leur performance à travers la planification, la superviser grâce au scorecarding et la comprendre grâce à la Business Intelligence.

92 - AEDIAN

CA France 04 : 35,8
CA consolidé 04 : 35,8
Résultat net 04 : 0,1
Effectif 04 : 383
Jean-François Gautier, Pdt.

« Grâce à une forte croissance interne et à des acquisitions ciblées, Aedian poursuivra en 2005 le renforcement de son positionnement distinctif de spécialiste du tertiaire financier et du secteur public, expert des missions à engagements de résultats, en conseil comme en ingénierie ».

93 - AGROSTAR

CA France 04 : 35,0
CA consolidé 04 : 35,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 150
Léon de Sahb, DG

Agrostar est spécialisée dans les solutions système d'information de la supply chain alimentaire et des produits à fortes contraintes. Une offre modulaire : place de marché électroniques - gestion commerciale ; gestion entreposage ; gestion du transport ; traçabilité ; décisionnel.

94 - SILOGIC

CA France 04 : 32,1
CA consolidé 04 : 32,1
Résultat net 04 : 1,2
Effectif 04 : 523
Michel Corbarieu, DGA

Consolidation de notre centre de production de Toulouse, centre à vocation européenne. Renforcement de l'approche métiers dans les domaines : aéronautique, environnement, banque, santé, spatial. Fort investissement dans les technologies innovantes Open Source, informatique mobile, traitement d'images, biotech.

95 - GL TRADE

CA France 04 : 31,5
CA consolidé 04 : 150,1
Résultat net 04 : 20,1
Effectif 04 : 1073
Pierre Gatignol, PDG

Editeur français, GL Trade offre à la communauté financière les solutions logicielles pour couvrir le processus complet d'un ordre de bourse, du donneur d'ordre au trader : logiciels de négociation et de gestion des ordres, réseau, informations de marchés et services associés.

95 - SOLUCOM

CA France 04 : 31,5
CA consolidé 04 : 31,5
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 291
Pascal Imbert, Pdt.

Le Groupe a lancé pour l'année 2005 une campagne de recrutement ambitieuse visant à recruter jusque 100 nouveaux collaborateurs afin de se placer dans les meilleures conditions pour atteindre ses objectifs à horizon 2007 : doubler de taille pour devenir le numéro 1 du conseil en infrastructures de systèmes d'information.

97 - INFOTEL

CA France 04 : 31,1
CA consolidé 04 : 37,3
Résultat net 04 : 1,0
Effectif 04 : 417
Bernard Connes-Lafforet, PDG

Infotel est à la fois une société de services informatiques et un éditeur de logiciels. Elle assiste les entreprises dans des domaines tels que l'aide à l'exploitation des grandes bases de données DB2 , la gestion des données ou la qualité et les performances des applications DB2. Pour cefaire, Infotel a développé des progiciels.

98 - HARDIS

CA France 04 : 30,0
CA consolidé 04 : 30,0
Résultat net 04 : 1,5
Effectif 04 : 350
Christian Balmain, PDG

Editeur de progiciels : Outil de développement (Adélia Studio) ; Progiciels de gestion : gestion des entrepôts (Reflex), paie et GRH (Saphyr on demand)

99 - AIRIAL CONSEIL

CA France 04 : 29,0
CA consolidé 04 : 29,0
Résultat net 04 : 1,0
Effectif 04 : 300
Nguyen Ngoc Minh, DG

2004, année de la reprise et du rebond bénéficiaire. Cette SSII, créée par Michel Abecassis en 1979 et dirigée par Nguyen Ngoc Minh depuis 1987 jusqu'en juin 2005, appartient au groupe Real Software depuis 1998. Depuis, Real Software a été rachetée par une SSII américaine.

Cette SSII propose des services de conseils, d'ingénierie et de tierce maintenance dans les domaines suivants : informatique de gestion ; informatique technique ; formation ; distribution à valeur ajoutée et/ou intégration de systèmes ; distribution et mise en oeuvre de progiciels.

http://www.airial.com

100 - VALTECH

CA France 04 : 28,1
CA consolidé 04 : 84,7
Résultat net 04 : 1,3
Effectif 04 : 1089
Jean-Yves Hardy, PDG

Le marché européen des services offshore est en forte croissance et Valtech s'est positionné pour en devenir un des leaders. En conséquence, en 2005 nous allons augmenter significativement nos dépenses pour améliorer notre visibilité sur ce marché à travers un effort important en marketing et une augmentation de la capacité de notre centre indien.

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

Les Chiffres		Le Commentaire	La Société
101 - APTUS **CA France 04 :** 27,2 **CA consolidé 04 :** 27,2 **Résultat net 04 :** 0,6 **Effectif 04 :** 470 ***Jean-Philippe Allaire, PDG***		*Aptus continue sa forte croissance par le renforcement de ses offres de services (assistance technologique, conseil & expertise, maîtrise d'oeuvre de projets et externalisation) et devrait aboutir sur un chiffre d'affaire prévisionnel 2005 de 36 M•. Développement des agences de Grenoble et Aix.*	
102 - AJILON IT CONSULTING **CA France 04 :** 27,0 **CA consolidé 04 :** 83,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 2150 ***Patrice Roussel, DG***		*Ajilon, division du groupe Addeco est un groupe de quatre entreprises spécialisées dans l'externalisation de services et la gestion de projets. Une SSII (Ajilon IT Consulting), une société d'ingénierie scientifique et technique (Ajilon Engineering), une société spécialisée dans le marketing operationnel (Ajilon Sales & Marketing) et un cabinet de recrutement (Ajilon Recruiting).*	
102 - COGNITIS GROUP **CA France 04 :** 27,0 **CA consolidé 04 :** 30,5 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 400 ***Jean-Pierre Legendre, PDG***		*2005 doit confirmer l'inflexion positive constatée S2 2004. Les clients (Banques , assurances Administraion..) relancent leurs investissements sur les projets décisionnels, NTIC. La gouvernance et les normes COBIT , CMM, ITIL structurent les orientations des DSI qui souhaitent moderniser leur SI tout en maîtrisant fortement leurs budgets.*	Groupe européen de conseil et de modernisation IT des Grands comptes du tertiaire et de l'administration. Acteur reconnu sur les projets mainframe et NTIC et leader sur l'AGL PacBase d'IBM. Ses offres Centre de Services TMA TRA Forfait et Homologation sont en forte progression. ***http://www.cognitis.com***
102 - GROUPE ACTIF **CA France 04 :** 27,0 **CA consolidé 04 :** 27,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 440 ***Pascal Darmon, PDG***		*SSII classique, Groupe Actif exerce deux métiers: études et développement et production. Elle dispose de compétences en technologies nouvelles outre les architecture mainframe, et, fonctionnellement elle intervient notammment dans la banque. La production touche les trois domaines des systèmes et réseaux, de l'exploitation et des télécom.*	
105 - GROUPE ACTI **CA France 04 :** 25,4 **CA consolidé 04 :** 27,4 **Résultat net 04 :** 1,2 **Effectif 04 :** 340 ***Michel Teman, PDG***		*L'année 2005 se présente dans le même sillon que 2004 à savoir une augmentation du portefeuille des commandes et un desserrement au niveau des prix des services.*	
106 - ARINSO **CA France 04 :** 25,0 **CA consolidé 04 :** 153,0 **Résultat net 04 :** 5,7 **Effectif 04 :** 1800 ***Denis Tournesac, DG***		*Arinso poursuit une croissance très soutenue sur la niche RH. "Nous constatons un développement considérable de la demande dans le domaine de l'externalisation . Ce type d'offres représentera probablement plus de 30% de notre CA en 2005 et 45% en 2007."*	
107 - CRIL TECHNOLOGY **CA France 04 :** 24,0 **CA consolidé 04 :** 24,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 300 ***Jean-Claude Buselli, PDG***		*Cril Technology réalise près de 43% de son activité dans les systèmes d'information et de communication, 42% dans l'informatique scientifique et technique intégrant le temps réel, l'informatique embarquée, la modélisation et la simulation et 15% dans les systèmes électroniques et l'image.*	
108 - COHERIS **CA France 04 :** 23,8 **CA consolidé 04 :** 26,6 **Résultat net 04 :** 0,12 **Effectif 04 :** 321 ***Jean-Pierre Creput, PDG***		*En 2005, Coheris entend développer son activité d'éditeur de logiciels tant par croissance organique qu'externe et renforcer ainsi sa position sur les marchés européens du CRM, de la Business Intelligence et du Collaborative Business.*	
109 - ACMI **CA France 04 :** 23,0 **CA consolidé 04 :** 23,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 40 ***Alain Beck, PDG***		*ACMI est le spécialiste de la simplification des infrastructures, qui passe par la consolidation des serveurs, la sécurisation et la mise en oeuvre de la haute-disponibilité des systèmes d'information. ACMI distribue en exclusivité les logiciels Vision Solutions en France et en Afrique francophone. ACMI est depuis 3 ans le 1er revendeur en France de serveurs IBM iSeries.*	
109 - FMI **CA France 04 :** 23,0 **CA consolidé 04 :** 23,0 **Résultat net 04 :** 0,4 **Effectif 04 :** 90 ***Jean-Baptiste Colas, DG***		*Les axes de développement durant cette année 2005 seront d'une part, de poursuivre notre forte politique de qualité de services chez nos clients et d'autre part, le développement de la région Ile de France.*	

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

Les Chiffres	Le Commentaire	La Société

109 - HOROQUARTZ

CA France 04 : 23,0
CA consolidé 04 : 23,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 240

Didier Bouju, PDG

Depuis près de 30 ans, la société conçoit, distribue et déploie dans les entreprises, des applications de gestion des temps, planification, suivi d'atelier et d'activité, et de contrôle d'accès.

112 - OCEI

CA France 04 : 22,4
CA consolidé 04 : 22,4
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : NC

Daniel Prevost, PDG

Le Groupe exerce son activité aussi bien dans les technologies traditionnelles sur grands systèmes que dans les technologies les plus récentes. Il propose à sa clientèle une offre globale intégrant toutes les étapes d'un projet informatique. Acquisition des sociétés AC Timer et Cadence Sixa en 2001.

113 - AXIALOG

CA France 04 : 22,0
CA consolidé 04 : 22,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 315

Patrick Gagnard, PDG

Classée régulièrement depuis sa création , en 1990, dans les 100 premières SSII en activité de régie, Axialog a, en quatre ans, plus que triplé son CA, passant de 6 M• en 1997 à 20,5 M• en 2000. Depuis fin 2003, nous avons repris notre croissance dans un marché assaini.

114 - IBS FRANCE

CA France 04 : 21,0
CA consolidé 04 : 263,0
Résultat net 04 : 0,4
Effectif 04 : 1901

Jean-Paul Patureau, PDG

Pour 2005, nous allons accentuer notre expertise sur des métiers spécifiques et continuer à développer une offre complète IBS, de l'audit et au choix de la solution jusqu'aux services TMA. L'objectif permanent d'IBS étant la mise à disposition de solutions à valeur ajoutée pour nos clients.

Groupe international d'origine suédoise, implanté aujourd'hui dans plus de 33 pays, IBS fournit des systèmes d'information complets en tant qu'éditeur et intégrateur. Plus de 5 000 clients IBS dans une quarantaine de pays.

http : //www.ibs-france.com

114 - LEFEBVRE SOFTWARE

CA France 04 : 21,0
CA consolidé 04 : 21,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 220

Pierre Culioli, PDG

Membre du groupe des Editions Lefebvre, Lefebvre Software est l'éditeur de l'ERP Iris couvrant la plupart des besoins de gestion d'une entreprise moyenne ou grande. Fondée par Pierre Culioli (Idsys), cet éditeur travaillait essentiellement dans le monde IBM AS/400 et maintenant i-Series.

114 - PRODWARE

CA France 04 : 21,0
CA consolidé 04 : 21,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 210

Philippe Bouaziz, PDG

Créée en 1989, le groupe Prodware est aujourd'hui un acteur de l'intégration de services informatiques. Le groupe fournit des prestations de : consulting (audit, rédaction de cahier des charges, etc.) ; intégration (installation, paramétrage, etc.) ; formation (centre de formation agréé) ; assistance.

117 - CGBI

CA France 04 : 19,0
CA consolidé 04 : NC
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 300

Gérard Guyodo, PDG

En Juin 2005, Gérard Guyodo, ancien responsable de Steria et de Sopra participe à l'augmentation de capital aux côtés de Prado Finances et prend le titre de Président Directeur Général.

118 - CONVERGYS

CA France 04 : 18,3
CA consolidé 04 : 1826,4
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 66000

James F. Orr , PDG Corp.

Le CA France est une estimation. Convergys fournit des solutions pour la facturation, la gestion de la clientèle et du personnel, solutions qui permettent de réduire les coûts et d'améliorer l'efficacité opérationnelle. Les solutions Convergys permettent l'innovation de produits et le lancement plus rapide de nouveaux services sur le marché.

119 - ASTON

CA France 04 : 18,0
CA consolidé 04 : 18,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 280

Alain Chaboche, PDG

Depuis le 13 décembre 2004, Aston a fusionné avec Homsys et le groupe prend le nom d'Homsys. Les domaines de prédilection de Aston sont : architectures objet, intégration de systèmes, BPM-Workflow, Business Intelligence, Portails.

120 - DL CONSULTANT

CA France 04 : 18,0
CA consolidé 04 : 18,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 150

Dominique Despiney, PDG

Éditeur de logiciels intégrés depuis 1983, DL Consultant est spécialisée dans le domaine de la logistique et de la Supply-Chain Management.

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

Les Chiffres		Le Commentaire	La Société

121 - PROLOGUE SOFTWARE

CA France 04 : 17,6
CA consolidé 04 : 30,4
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 350

Eric Dermont, Pdt.

Prologue, éditeur historique du système d'exploitation multiposte Prologue, actuellement en période d'observation auprès du Tribunal de Commerce d' Evry jusque fin avril 2005, poursuit d'importants efforts de redressement. Une meilleure gestion de la trésorerie et des suppressions de postes devraient favoriser un retour à l'équilibre d'exploitation en juin 2005.

122 - EVER TEAM

CA France 04 : 17,4
CA consolidé 04 : 21,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 180

Bechara Wakim, PDG

Le CA France est une estimation. Avec quelques 2 500 applications déployées depuis 15 ans et plus de 180 collaborateurs, Ever est un éditeur européen de logiciels intégrés de gestion de contenu d'Entreprise (ECM). Fortement présent à l'international à travers ses filiales en Allemagne, Espagne, Amérique du Nord, Moyen Orient.

123 - AENIX INFORMATIQUE

CA France 04 : 17,0
CA consolidé 04 : 17,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 60

Patrick Cadet, PDG

Conseil, conception des architectures techniques, intégration de systèmes, maintenance, support et administration des systèmes, hébergement dédié et sécurisé. Systèmes Unix, Linux, NT/2000 (clusters & haute disponibilité, serveurs d'applications) ; clients légers Citrix ; stockage/ sauvegarde ; SGBD ; réseaux et sécurité.

124 - ORDIROPE

CA France 04 : 16,9
CA consolidé 04 : 16,9
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 135

Vincent Gonnet, PDG

Ordirope se compose de deux pôles : le pôle ERP avec les progiciels de la gamme Minos ;le métier d'Editeur : Ordirope Diffusion réalise le contrôle qualité ainsi que tous les travaux liés à l'édition du progiciel et le métier de distributeur; et le pôle Nouvelles Technologies.

125 - GENERIX

CA France 04 : 16,2
CA consolidé 04 : 16,2
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 193

Jean-Charles Deconninck, PDG

Fondée en 1990, Generix édite le progiciel de gestion intégrée Generix Collaborative Entreprise. En réponse à l'accueil positif de la solution par les acteurs du retail et dans la perspective d'accompagner étroitement l'évolution de leurs besoins métier, Generix a décidé de verticaliser son offre en 2003 .

126 - ANKER SYSTEMS

CA France 04 : 16,2
CA consolidé 04 : 175,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 1250

Gordon Rogers, DGA

En renforçant son développement software, Anker compte faire de Oscar la référence logicielle point de vente en Europe et avec le développement de son pôle services, devenir leader des fournisseurs de solution pour la distribution.

127 - VCS TIMELESS

CA France 04 : 16,0
CA consolidé 04 : 20,0
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 165

Michel Ramis, DG

2005 sera marqué par la consolidation de notre position en France, le fort développement à l'international par nos filiales, notamment en Angleterre, Italie et Espagne, et les premiers déploiements de nos solutions en Chine. L'internationalisation continuera à être une axe stratégique majeure pour VcsTimeless.

128 - DEGETEL

CA France 04 : 15,9
CA consolidé 04 : 15,9
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 230

Denis Lallemand-Klenkle, Pdt.

Les nouvelles technologies de l'information et de la communication représentent une palette d'outils au service de la stratégie, permettant d'atteindre des objectifs divers : chiffre d'affaires additionnel, baisse des coûts, recrutement ou fidélisation de clientèle, connaissance des usages et attitudes, communication interne ou institutionnelle.

129 - INFODIS

CA France 04 : 15,6
CA consolidé 04 : 15,6
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 200

Vighen Papazian, PDG

Le Groupe Infodis comprend 4 entités : Infodis ISR, intégrateur de systèmes informatiques ; Visualdis (vidéo numérique professionnelle) ; Infosys France, prestataire en services informatiques professionnels et Infodis Belgium, intégrateur de systèmes informatiques.

130 - PC SOFT

CA France 04 : 15,0
CA consolidé 04 : 15,0
Résultat net 04 : 4,0
Effectif 04 : 80

Patrice Prut, PDG

Après 45% de progression en 2004, PC Soft prévoit de consolider sa place de leader dans le domaine des environnements de développement professionnels en France. Windev Mobile deviendra un cheval de bataille redoutable.

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

Les Chiffres		Le Commentaire	La Société
131 - ASI INFORMATIQUE **CA France 04 :** 14,6 **CA consolidé 04 :** 14,6 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 180 ***Alain Boulicot, PDG***		*Implantée à Nantes, Rennes, Paris et Lyon, cette SSII est spécialisée dans le conseil, l'architecture, la conception et le développement d'applications internet / intranet.*	
132 - BANCTEC **CA France 04 :** 14,6 **CA consolidé 04 :** 14,6 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 95 ***Pascal Wirth, PDG***		*Nous constatons une accélération des demandes pour la dématérialisation des documents ainsi qu'une demande croissante en terme de sécurisation dans le traitement de ceux-ci. Cette croissance est renforcée par les nouvelles réglementations en vigueur dont la Loi de Sécurité Financière.*	
133 - ITS GROUP **CA France 04 :** 14,3 **CA consolidé 04 :** 14,3 **Résultat net 04 :** 0,7 **Effectif 04 :** 150 ***Jean-Michel Benard, PDG***		*Avec la fusion de ITS Group et Seevia Consulting annoncée en janvier 2005, le nouvel ensemble ITS Group-Seevia se positionne comme un acteur majeur spécialisé dans les solutions de mise en oeuvre et d'exploitation d'infrastructures et de sécurité.*	
134 - WEBHELP **CA France 04 :** 14,0 **CA consolidé 04 :** 14,0 **Résultat net 04 :** 3,1 **Effectif 04 :** NC ***Frédéric Jousset, Co-Pdt.***		*« Fort de la qualité reconnue de nos prestations et de notre dynamique commerciale, nous sommes confiants dans un objectif de CA de 25M€ en 2005, avec un résultat net après impôts de l'ordre de 18%, soit au global une croissance attendue d'environ 75 % en 2005 ».*	
135 - ITESOFT **CA France 04 :** 13,5 **CA consolidé 04 :** 18,3 **Résultat net 04 :** -0,1 **Effectif 04 :** 142 ***Philippe Lijour, DG***		*Les prochains mois seront marqués par le lancement de plusieurs nouveaux produits devant permettre de conforter l'avance technologique du Groupe. A l'international, la priorité sera donnée au renforcement de la pénétration sur les marchés allemands et britanniques.*	
136 - PS'SOFT **CA France 04 :** 13,3 **CA consolidé 04 :** 16,6 **Résultat net 04 :** 2,2 **Effectif 04 :** 122 ***Patrick Lhenry, PDG***		*PS'Soft fournit à ses clients des solutions logicielles , de gestion des infrastructures et des services informatiques. Optimisation et automatisation des processus, self-service, réduction des coûts, ITIL et contrôle de la conformité logicielle seront parmi les problématiques phares de PS'Soft en 2005.*	
137 - API GROUP **CA France 04 :** 13,0 **CA consolidé 04 :** 13,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 175 ***Christèle Pietton, PDG***		*Créée en 1984, API Group est une SSII traditionnelle offrant la plupart des services informatiques, depuis l'asssistance à maîtrise d'ouvrage à l'infogérance en passant par le développement d'applicatifs spécifiques.*	
138 - CINCOM SYSTEMS **CA France 04 :** 12,7 **CA consolidé 04 :** 123,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 824 ***Tom Nies, PDG***		*Dans la continuité de l'année précédente, nous mettons l'accent sur le développement d'approches novatrices pour les secteurs Finances (banque et assurances) et Industrie permettant à nos clients d'atteindre des objectifs business ambitieux.*	
139 - SEPSI-IRIS **CA France 04 :** 12,5 **CA consolidé 04 :** 12,5 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 132 ***Serge Dahan, PDG***		*Sepsi Iris France est la filiale française du Groupe Iris, (Image Recognition Integrated Systems Group), un des leaders européens des techniques de reconnaissance de caractères multi-langues et de la gestion électronique de documents.*	
140 - COGESTIB **CA France 04 :** 12,3 **CA consolidé 04 :** 15,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 200 ***Jean-Claude Thorigny, PDG***		*Le CA France est une estimation. Éditrice de solutions informatiques pour le monde de l'automobile depuis sa création en 1979 en Touraine, Cogestib est l'oeuvre de trois hommes, gestionnaires et informaticiens : Jean-Claude Thorigny, Jean-Luc Courtin et Jean-Pierre Crenn.*	

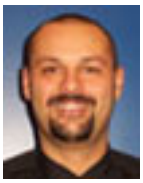
Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

Les Chiffres		Le Commentaire	La Société
141 - SNEDA **CA France 04 :** 12,0 **CA consolidé 04 :** 12,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 132 ***Paul Maillot, PDG***		*Editeur de solutions dédiées aux métiers de l'Immobilier depuis plus de 28 ans, Sneda a su gagner la confiance de plus de 250 clients de toutes tailles évoluant sur des secteurs d'activité distincts.*	
142 - INFLUE **CA France 04 :** 11,3 **CA consolidé 04 :** 13,5 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 170 ***Maël Barraud, Pdt.***		*Créé en 1990, cette société édite des progiciels d'Echanges Electroniques Professionnels (EEP), de catalogues électroniques, de WebEdi, de passerelles de communication Internet Sécurisé (EDI INT…) et de solutions de systèmes d'approvisionnements.*	
143 - LASCOM **CA France 04 :** 11,0 **CA consolidé 04 :** 12,5 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** NC ***Jean-Louis Henriot, PDG***		*Le CA France est une estimation. Lascom est un éditeur de solutions de gestion du cycle projet / produit et des processus d'une entreprise (soit en anglais « PLM » pour Product Life Management et « BPM » pour Business Process Management).*	
144 - INVOKE **CA France 04 :** 10,5 **CA consolidé 04 :** 10,5 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 87 ***Rémi Lacour, PDG***		*Depuis 15 ans, Invoke développe et propose une suite de logiciels qui s'integrent au système d'information en place et qui traitent à ce jour : reporting & consolidations des comptes du groupe (FAS) ; suivi des actifs, dettes et credits baux (Actim) ; comptabilité des titres émis et detenus & le secretariat juridique (Partner) ; etc.*	
145 - AGRESSO **CA France 04 :** 10,3 **CA consolidé 04 :** 276,0 **Résultat net 04 :** 11,1 **Effectif 04 :** 1805 ***Nicolas Hounto, DG***		*Unit 4 Agresso, a réalisé en 2004 un chiffre d'affaires de 276 M€, en croissance de 26% par rapport à 2003 (219 M€). L'EBIDTA ou résultat opérationnel avant dépréciations et amortissements atteint 34.5 M€, contre 28,2 M€ l'année précédente, soit une progression de 22%.*	Agresso France, filiale du groupe Unit 4 Agresso, est un éditeur et intégrateur de solutions de gestion intégrées verticalisées pour les entreprises du secteur des Services, du secteur Public et du secteur de l'Education. Elle possède des agences à Strasbourg, Lyon et Nantes. ***http://www.agresso.fr***
146 - QUALIAC **CA France 04 :** 10,2 **CA consolidé 04 :** 10,2 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 104 ***Jean-Paul Estival, Pdt.***		*Solution de gestion intégrée destinée aux moyennes et grandes entreprises de tous secteurs, Qualiac ERP permet de structurer et de gérer les flux d'information tout en respectant les règles et les processus de gestion.*	Créé en 1979, Qualiac est l'éditeur deQualiac ERP, destinée aux moyennes et grandes entreprises (ou organisations) nationales et internationales de tous secteurs. Avec plus de 350 sites installés et 15000 utilisateurs, Qualiac a construit sa notoriété sur la totale satisfaction de ses clients. ***http://www.qualiac.com***
147 - AVANQUEST SOFTWARE **CA France 04 :** 9,6 **CA consolidé 04 :** 57,0 **Résultat net 04 :** 3,8 **Effectif 04 :** 303 ***Bruno Vanryb, PDG***		*BVRP est devenue Avanquest Software. Pour la première fois en 2004, le Groupe présente ses états financiers selon les normes IFRS. Selon ce nouveau référentiel, le résultat d'exploitation s'établit à 6,7 M€ (11,8% du chiffre d'affaires) et le résultat net est multiplié par trois pour atteindre 5,3 M€ (9,3% du chiffre d'affaires).*	
147 - VIF **CA France 04 :** 9,6 **CA consolidé 04 :** 9,6 **Résultat net 04 :** 0,1 **Effectif 04 :** 110 ***Bertrand Vignon, PDG***		*Deux axes : amélioration constante de la qualité de services et de la fiabilité des progiciels ; effort encore accru de recherche et développement autour des vecteurs de performance des entreprises agro-alimentaires.*	
149 - AURALOG **CA France 04 :** 9,3 **CA consolidé 04 :** 9,3 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 85 ***Nagi Sioufi, PDG***		*Au cours des dix dernières années, l'avènement de l'informatique a révolutionné l'apprentissage des langues étrangères. Depuis sa création, Auralog s'est largement investie dans cette aventure technologique et pédagogique, devenant ainsi un leader des solutions multimédias d'apprentissage et d'enseignement des langues étrangères.*	
150 - DIMO GESTION **CA France 04 :** 9,1 **CA consolidé 04 :** NC **Résultat net 04 :** 0,3 **Effectif 04 :** 108 ***Guillaume Mulliez, PDG***		*La société bénéficie pour 2005 d'un porte-feuille d'opportunités commerciales les plus variées, en plus de ses 2500 clients fidélisés. Dimo Gestion envisage de se doter de nouvelles activités complémentaires, via des partenariats avec des acteurs majeurs, afin de proposer à ses clients & prospects des solutions véritablement intégrées.*	

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

Les Chiffres		Le Commentaire	La Société
151 - SMART UP **CA France 04 :** 7,5 **CA consolidé 04 :** 7,5 **Résultat net 04 :** 0,6 **Effectif 04 :** 114 ***Edouard Danel, PDG***		*Accroître notre volume d'affaires en intégration de solutions. Intégrer 60 personnes afin d'accompagner notre croissance. En 2000 , création du Groupe Smart up (Assigraph/Smart up).*	
151 - STAFF & LINE **CA France 04 :** 7,5 **CA consolidé 04 :** 8,5 **Résultat net 04 :** 1,2 **Effectif 04 :** 65 ***Sylvain Gauthier, PDG***		*Grâce au succès de sa nouvelle offre EasyVista, Staff & Line va renforcer sa part de marché, notamment dans le secteur de l'infogérance, ce qui conduira à améliorer encore sa croissance et sa rentabilité .*	
153 - SYSTAR **CA France 04 :** 7,3 **CA consolidé 04 :** 11,5 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 71 ***Guy Kuster, PDG***		*Confirmer notre position sur le marché du Business Activity Monitoring, poursuivre notre développement en Europe et aux Etats-Unis, ainsi que le déploiement de partenariats avec d'autres acteurs clés du secteur.*	
154 - SILVERPROD **CA France 04 :** 7,0 **CA consolidé 04 :** 7,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 65 ***Frédéric Aubard, DG***		*Sur sa lancée de 2004, Silverprod prévoit un marché en net regain de forme avec une relance des investissements. Cette tendance devrait aller crescendo durant l'année.*	
154 - STREAMSERVE **CA France 04 :** 7,0 **CA consolidé 04 :** 49,7 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 350 ***René Bergniard, DR***		*Augmentation du chiffre d'affaire de 40% en 2005, avec une présence dominante sur le marché du « Business Communication Management », et de la facture électronique. StreamServe édite la plate-forme logicielle qui permet l'échange, des documents, provenant d'ERP ou d'applications, quel que soit le format ou le canal utilisé.*	
156 - ARTEMIS INTERNATIONAL **CA France 04 :** 6,8 **CA consolidé 04 :** 6,8 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 58 ***Jacques-Henry Pinhas, DC***		*Faire évoluer la perception du marché sur notre offre depuis le management de projets vers le pilotage et le contrôle des investissements, qui aident les organisations à déployer leur stratégie grâce à une réelle gestion du portefeuille et des projets.*	
157 - FDV CONCEPT **CA France 04 :** 6,6 **CA consolidé 04 :** 7,2 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 82 ***Bernard Demars, DG***		*FDV Concept est éditeur de logiciels CRM pour les industriels de la grande distribution et des circuits spécialisés. Son expertise est très forte sur les secteurs Alimentaire-Boisson et Santé-Beauté. Les 6000 utilisateurs d'Easy.Solution de FDV Concept sont répartis sur toute l'Europe.*	
158 - DOCUBASE SYSTEMS **CA France 04 :** 6,2 **CA consolidé 04 :** 7,2 **Résultat net 04 :** -0,3 **Effectif 04 :** 71 ***Philippe Hamon, DG***		*L'année 2004 a été une année d'investissement en terme de Recherche & Développement pour la mise au point de notre nouvelle gamme de produits afin de permettre à Docubase d'aborder les années à venir avec une offre encore plus séduisante. Docubase fait partie du groupe Cegedim.*	Editeur / intégrateur de solutions de GEIDE spécialiste de la capture, de la gestion électronique de documents et de dossiers, de la dématérialisation de l'information et de son traitement. ***http://www.docubase.com***
159 - ACA **CA France 04 :** 6,2 **CA consolidé 04 :** 6,2 **Résultat net 04 :** 0,2 **Effectif 04 :** 80 ***Eric Courtheoux, PDG***		*L'année 2005 devrait voir une reprise significative des investissements logiciels de nos clients, ainsi que la concrétisation de nos efforts commerciaux sur le secteur public.*	
159 - ILLICOM **CA France 04 :** 6,2 **CA consolidé 04 :** 6,2 **Résultat net 04 :** 0 **Effectif 04 :** 60 ***Pierre Gibon, Dir.***		*Des perspectives très intéressantes, du fait de la consolidation de notre marché existant, ainsi que l'arrivée à maturité commerciale de certains secteurs, tel que la facture électronique et les protocoles d'échanges sécurisés ou bien encore la traçabilité.*	

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

Les Chiffres		Le Commentaire	La Société
161 - ILEX **CA France 04 :** 6,0 **CA consolidé 04 :** 6,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 62 ***Laurent Gautier, DG***		*Acteur reconnu sur les problématiques sécurité et annuaires, nos objectifs pour 2005 consistent à renforcer notre réseau de partenaires et à développer nos ventes à l'international.*	
161 - MAGIC SOFTWARE **CA France 04 :** 6,0 **CA consolidé 04 :** 47,9 **Résultat net 04 :** 3,0 **Effectif 04 :** NC ***Jean-Jacques Clerx, DG***		*Le CA France est une estimation.« En 2005, une part importante des activités de marketing et de R&D sera exclusivement dédiée à iBolt. La future version 2.5 d'iBolt nous permettra de renforcer notre position d'acteur majeur sur le marché de l'intégration et du Business Process Management (BPM)» .*	
161 - VIGNETTE **CA France 04 :** 6,0 **CA consolidé 04 :** 130,6 **Résultat net 04 :** -38,8 **Effectif 04 :** 950 ***Jean-Stephane Arcis, DG***		*Fondée en 1995 à Austin au Texas, Vignette est un fournisseur indépendant de technologie proposant une offre intégrée combinant gestion de contenu, gestion de portails et outils collaboratifs ainsi que de GED, sous la forme de suites logicielles modulaires. Le CA France est une estimation.*	
164 - GEOCONCEPT **CA France 04 :** 5,7 **CA consolidé 04 :** 7,1 **Résultat net 04 :** 0,3 **Effectif 04 :** 70 ***Eric Lanzi, PDG***		*En 2005-2006, GeoConcept SA souhaite continuer le déploiement de ses solutions à l'international à travers un réseau plus dense de partenaires voire à travers des opérations de croissance externe ou la création de filiales. La géoptimisation - combinaison de l'information géographique à des méthodes d'optimisation - s'applique à des domaines.*	
165 - SOPHOS **CA France 04 :** 5,5 **CA consolidé 04 :** 105,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 1000 ***Annie Gay, DG***		*Nous continuerons à prendre des parts de marché, avec une croissance de plus du double de celle du secteur. Nos solutions intégrées antispam+antivirus, s'appuyant sur des innovations telles que la détection par Génotype, s'imposent aux entreprises qui recherchent fiabilité et souplesse. Nos effectifs croîtront encore cette année de 30%.*	Sophos est le premier éditeur de logiciels antivirus et antispam d'origine européenne. Sophos protège plus de 35 millions d'utilisateurs professionnels dans 150 pays et commercialise ses produits exclusivement auprès des entreprises, à travers son réseau de revendeurs et d'intégrateurs. ***http://www.sophos.fr***
166 - INTERLOGICIEL **CA France 04 :** 5,5 **CA consolidé 04 :** 5,5 **Résultat net 04 :** 0,15 **Effectif 04 :** 47 ***Maurice Vallet, PDG***		*Croissance soutenue persistante avec la sortie prévue des modules Divalto Web et Divalto Affaire, l'intégration récente d'Hyperion Intelligence Explorer et la dynamique créée depuis quelques années dans le réseau d'intégrateurs.*	
167 - IFS **CA France 04 :** 5,3 **CA consolidé 04 :** 237,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 2500 ***Amor Bekrar, PDG***		*L'effort sera principalement porté sur le développement de la stratégie partenaires pour la diffusion et l'intégration de services autour des 7 grandes solutions marché déclinées avec IFS Applications :Industrial Manufacturing, High-Tech, Service Management, Automotive, Process, Utilities et Telecom, Aviation et Defense*	
168 - SEFAS INNOVATION **CA France 04 :** 5,3 **CA consolidé 04 :** 8,8 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 80 ***Jean-Philippe Sarrault, PDG***		*Les performances d'Open Print V6 marqueront une rupture avec le passé : puissance, assurance d'un retour sur investissements, évolutivité, modularité, sécurité tels sont les qualificatifs des solutions Open Print Designer (conception collaborative et composition de document) et Open Print Producer (production et post production des documents).*	
169 - ACTEOS **CA France 04 :** 5,0 **CA consolidé 04 :** 7,7 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 81 ***Joseps Felfeli, PDG***		*La croissance rapide observée en 2004 (CA consolidé +22%) devrait se poursuivre en 2005. cette société édite des progiciels dédiés au Supply Chain Management : gestion et pilotage d'entrepôt, planification dynamique des ressources et de l'activité en entrepôt, gestion et optimisation des flux et des coûts transports, planification optimisée des approvisionnements.*	
170 - 4D **CA France 04 :** 4,6 **CA consolidé 04 :** 15,7 **Résultat net 04 :** 0,8 **Effectif 04 :** 136 ***Laurent Ribardière, PDG***		*2005 est une année stratégique pour 4D, qui prévoit de très bons résultats. Ce sera également le moment d'un recentrage sur notre coeur de métier, les outils de développement, autour de notre produit phare 4ème Dimension.*	

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

Les Chiffres		Le Commentaire	La Société
171 - i-GRASP **CA France 04 :** 4,3 **CA consolidé 04 :** 4,3 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** NC ***Damian Nolan, Dir.***		*Créée début 2000 i-GRasp édite une gamme complète de solutions de e-recrutement et de gestion de la mobilité interne pour toutes les entreprises. La société a été créée par Andy Randall et Damian Nolan, anciens associés et responsables des systèmes d'information au niveau mondial du Cabinet de recrutement Heidrick & Struggles.*	
172 - SYLOB **CA France 04 :** 4,3 **CA consolidé 04 :** 4,6 **Résultat net 04 :** 0,1 **Effectif 04 :** 85 ***Jean-Marie Vigroux, PDG***		*Société éditrice de progiciels de gestion industrielle et prestataire de services associés (conseil, formation, assistance, etc.). Precix est une solution ERP étendue destinée aux PMI de tous secteurs, et déclinée en version intégrale, Pack ou ASP.*	
173 - W4 **CA France 04 :** 4,2 **CA consolidé 04 :** 4,2 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 45 ***Laurent Henault, PDG***		*W4 poursuit ses efforts : "Nous développons des offres métier ; nous poursuivons notre politique de recrutement de distributeurs en Europe et dans le monde ; grâce au lancement de notre nouvelle offre W4 BPM Embedded Edition, nous ciblons les éditeurs de logiciels (OEM) qui souhaitent accélérer le développement de leurs solutions et se concentrer sur leur coeur de métier."*	
174 - AVOCENT **CA France 04 :** 4,0 **CA consolidé 04 :** 363 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 800 ***Christophe Bouniol, DG***		*2005 est une année de transition et de forte évolution pour Avocent France : recrutement de 3 personnes, nouvelles offres dans le domaine de l'administration de serveurs (IPMI, Mobilité, Sécurité) et du back racking dédiées aux secteurs bancaire, distribution, etc.*	
175 - SYSLOAD SOFTWARE **CA France 04 :** 3,6 **CA consolidé 04 :** 4,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 33 ***Jérôme de Monteil, PDG***		*Sysload Software, spécialiste du diagnostic et du monitoring des performances informatiques, édite et commercialise des solutions logicielles à destinations des Services Informatiques des grandes entreprises.*	
176 - KDP INFORMATIQUE **CA France 04 :** 3,5 **CA consolidé 04 :** 3,5 **Résultat net 04 :** 1,0 **Effectif 04 :** 25 ***Christian Desreumaux, PDG***		*L'année 2005 sera consacrée au lancement de nouvelles versions de notre logiciel vedette Vente Partner (version pour Pocket PC...) et à la commercialisation de paramétrages verticaux sous la forme de composants afin de répondre aux spécificités de chaque entreprise en terme de secteur d'activité.*	
176 - SYSPERTEC COMMUNICATION **CA France 04 :** 3,5 **CA consolidé 04 :** 3,5 **Résultat net 04 :** 0,3 **Effectif 04 :** 21 ***Michel Filipidis, PDG***		*Poursuivre le développement de notre offre de modernisation des accès aux applications 3270 en s'appuyant sur les technologies REST. Asseoir notre positionnement en tant qu'acteur majeur pour l'accès aux Bases de Données et Réseaux à valeur ajoutée.*	
178 - CARDIWEB **CA France 04 :** 3,2 **CA consolidé 04 :** 3,2 **Résultat net 04 :** 0,3 **Effectif 04 :** 22 ***Bernard Naudin, PDG***		*Cardiweb poursuivra sa croissance en 2005 (15 à 20 %) en renforçant ses pôles TMA et infogérance d'applications Java, e-commerce, intranet et extranet. Notre approche restera basée sur la réduction des coûts par la rationalisation des infrastructures et l'utilisation de composants Open Source.*	
179 - A2iA **CA France 04 :** 3,0 **CA consolidé 04 :** 5,5 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 33 ***Jean-Louis Fages, DG***		*Le CA France est une estimation. A2iA (Analyse d'Image & Intelligence Artificielle), membre de Croissance Plus et du Comité Richelieu, est un des acteurs mondiaux de la reconnaissance intelligente de l'écriture manuscrite cursive et imprimée.*	
179 - ADESIUM **CA France 04 :** 3,0 **CA consolidé 04 :** 3,0 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** NC ***Bernard Treps, PDG***		*Adesium est créée en 1997, pour éditer des progiciels pour la dématérialisation de l'information, la sécurisation de l'information, la sécurisation de la décision par la signature électronique, la dématérialisation des procédures. Elle a cédé une filiale en 2004.*	Cette société s'appuie sur sa double expertise, sécurisation de l'information et gestion de projet, pour accompagner ses clients dans le déploiement de solutions sur mesure. Ses solutions s'inscrivent dans une logique de dématérialisation globale de l'information et des process des entreprises privées et publiques. ***http://www.adesium.com***

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

Les Chiffres		Le Commentaire	La Société

179 - DYNASYS

CA France 04 : 3,0
CA consolidé 04 : 4,3
Résultat net 04 : 0,5
Effectif 04 : 47

Augustin Holveck, DG

Notre ambition est de doubler notre chiffre d'affaires d'ici 2007 - passant ainsi de 4,8 M€ à 9 M€ - et de croître au-delà de la croissance du marché, grâce à une stratégie d'optimisation de nos solutions et à une politique de développement à coûts maîtrisés.

182 - PHILOG

CA France 04 : 2,8
CA consolidé 04 : 2,8
Résultat net 04 : 0,1
Effectif 04 : 24

Michel Beigbeder, PDG

L'année 2005 devrait connaître une certaine reprise dans le milieu industriel et télécommunications, domaines de prédilection de Philog. L'omniprésence de l'USB devra permettre d'asseoir notre leadership dans ce domaine au travers de l'intégration de nos développements réutilisables.

183 - GB CONCEPT

CA France 04 : 2,1
CA consolidé 04 : 2,5
Résultat net 04 : 0,1
Effectif 04 : 32

Dominique Bateux, Gérant

2005 devrait être l'année de la reprise des investissements et des projets ambitieux : +50% de commande au premier trimestre.

184 - APSYNET

CA France 04 : 1,9
CA consolidé 04 : 2,3
Résultat net 04 : 0,3
Effectif 04 : 24

Olivier Piochaud, PDG

Nous avons, cette année encore, clôturé 2004 avec une croissance à 2 chiffres par rapport à 2003. L'année 2005 sera, elle aussi, résolument orientée vers la croissance, avec notamment le développement de notre gamme de produits, étendant ainsi notre expertise à d'autres domaines que la gestion de parc.

185 - BA LOGICIELS

CA France 04 : 1,7
CA consolidé 04 : 1,7
Résultat net 04 : 0,1
Effectif 04 : 19

Francis Prat, PDG

En cours de certification pour les nouvelles normes comptables IAS / IFRS, notre objectif principal cette année est le développement des ventes de notre progiciel d'immobilisations. Nous allons également continuer le déploiement de projets clients commencés en 2003 et 2004.

185 - PROGES PLUS

CA France 04 : 1,7
CA consolidé 04 : 1,7
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 22

Maryvonne Viot-Leclercq, PDG

Vingt ans d'accompagnement des PME nous permettent de proposer aujourd'hui des solutions pertinentes de gestion de la relation client et de suivi d'évènements (Workflow).

187 - LEGAL SUITE

CA France 04 : 1,5
CA consolidé 04 : 1,5
Résultat net 04 : 0,1
Effectif 04 : 23

Pztrick Deleau, PDG

Pour son 5ème exercice, Legal Suite SAS a déjà réalisé à mi-année les résultats des 12 mois antérieurs. Elle va franchir le cap des 150 clients et des 10.000 utilisateurs. L'heure est venue de son expansion internationale dans un marché qui révèle clairement ses attentes.

188 - OPSIO

CA France 04 : 1,3
CA consolidé 04 : 1,3
Résultat net 04 : NC
Effectif 04 : 9

Jean-François Marquestaut, PDG

Editions de progiciel de suivi statistiques de process sur réseau de type NT, avec version Intranet. Version assemblier et sous-traitants. Logiciels : Rapace, Trace Server, Customer return, GDD.

189 - EMAILVISION

CA France 04 : 1,2
CA consolidé 04 : 3,9
Résultat net 04 : -0,5
Effectif 04 : 39

Nick Heys, PDG

Emailvision poursuivra une croissance significative en 2005, portée par les résultats du ecommerce, par l'utilisation grandissante du canal emailing et par la performance de sa solution «Campaign Commander», technologie ASP leader en Europe pour la gestion des campagnes d'e-mail marketing et SMS.

189 - KORT & LONN INGENIERIE

CA France 04 : 1,2
CA consolidé 04 : 1,2
Résultat net 04 : 0,1
Effectif 04 : 15

Regis Courtalon, PDG

Kort & Lonn poursuit son orientation et sa spécialisation dans le monde de la réalité virtuelle en proposant ses offres autour de prestations de service en mode « régie » et de réalisations de projets en mode « forfait ».

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

LE TOP i-L&S 2005 DES SSII ET ÉDITEURS

Les Chiffres		Le Commentaire	La Société
191 - IDEO TECHNOLOGIES **CA France 04 :** 1,1 **CA consolidé 04 :** 1,1 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 18 ***Jean-François Lufeaux, Pdt.***		*L'année 2005 sera pour Ideo Technologies une année de forte croissance avec l'arrivée de nouvelles offres innovantes comme SweetDEV Studioet le développement à l'international.*	
192 - AMERICAN SOFTWARE / LOGILITY **CA France 04 :** 0,6 **CA consolidé 04 :** 22,9 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 115 ***Jeff Sillett, PDG***		*La Position de Logility sur le marché mondial des systèmes de planification avancés s'est accrue par l'acquisition de Demand Management Inc. En effet, celle-ci apporte une base élargie de clients satisfaits et nous offre l'opportunité immédiate d'augmenter nos ventes et nos services de mise en oeuvre à l'échelle mondiale.*	
192 - JALIOS **CA France 04 :** 0,6 **CA consolidé 04 :** 0,6 **Résultat net 04 :** 0,1 **Effectif 04 :** 7 ***Vincent Bouthors, PDG***		*Jalios, qui a confirmé ses prévisions en 2004 avec une croissance de 109% de ses ventes de licences, poursuit son développement en s'appuyant notamment sur l'innovation pour proposer des solutions toujours plus adaptées aux besoins de ses clients comme le confirme la toute dernière version de JCMS annoncée en mars 2005.*	
NC - BORLAND **CA France 04 :** NC **CA consolidé 04 :** 227,6 **Résultat net 04 :** 22,2 **Effectif 04 :** 1200 ***Dale Fuller, PDG***		*Nous avons amélioré notre profitabilité grâce à une gestion stricte et à une plus grande rigueur prévisionnelle. En outre, nous avons modifié notre modèle de vente et bénéficions d'un positionnement idéal pour réaliser une croissance importante en 2005 avec des transactions majeures et une offre à valeur ajoutée optimale.*	
NC - CGI **CA France 04 :** NC **CA consolidé 04 :** 2275,9 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 25000 ***Laurier Clement, PDG***		*Fondée en 1976, CGI figure parmi les plus grandes entreprises indépendantes canadiennes de services-conseils en technologies de l'information et en gestion des processus d'affaires en Amérique du Nord.*	
NC - INFORMATICA **CA France 04 :** NC **CA consolidé 04 :** 161,1 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 900 ***Didier Guyomar'ch, DG***		*Belles perspectives pour Informatica en 2005 : la gestion et la maitrise des flux de données est stratégique pour l'entreprise, l'intégration de donnée est un marché porteur estimé à 11Md$ (IDC) et nous avons 15% du marché de l'Intégration de données (IDC) et 23% du marché de l'ETL (Forrester).*	
NC - JDA SOFTWARE **CA France 04 :** NC **CA consolidé 04 :** 159,2 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 1100 ***Hamish Brewer, PDG***		*Au cours du 4ème trimestre 2004, nous avons signé un nombre record de licences produits, mais aussi de contrats portant sur plusieurs de nos solutions. Cela prouve une bonne reprises de l'actovité du marché. Nous anticipons de bonnes prévsions de croissance pour 2005.*	
NC - OPEN TEXT **CA France 04 :** NC **CA consolidé 04 :** 213,7 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 2000 ***Mathieu Chouard, DG***		*Créée au Canada en 1991, Open Text a mis au point le premier moteur de recherche pour Internet. Aujourd'hui, Open Text a franchi le cap de 17 millions d'utilisateurs et de 13000 déploiements, dans 31 pays et 12 langues.*	
NC - ORSYP **CA France 04 :** NC **CA consolidé 04 :** 22 **Résultat net 04 :** NC **Effectif 04 :** 166 ***Jean-Jacques Parinet, PDG***		*Nous nous apprêtons à franchir une nouvelle étape décisive dans notre développement. Dollar Universe Solutions est aujourd'hui reconnu mondialement, et constitue une arme efficace pour pénétrer les comptes les plus prestigieux du Global 500. Par ailleurs, notre première phase de croissance, entièrement autofinancée, nous a permis de bâtir une structure internationale.*	
NC - PARAMETRIC TECHNOLOGY **CA France 04 :** NC **CA consolidé 04 :** 484,5 **Résultat net 04 :** 25,7 **Effectif 04 :** 3042 ***Marc Vincent, PDG***		*PTC développe des solutions de gestion du cycle de vie des produits (PLM) de qualité supérieure et en assure le suivi. Son système PDS gère de façon totalement transparente les différents processus essentiels au développement de produit, permettant ainsi aux entreprises de mettre plus rapidement sur le marché des produits.*	

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$. En fin de tableau : les sociétés sans le CA France.

INDEX ALPHABÉTIQUE DU TOP I-L&S 2005

RANG	SOCIÉTÉ	RANG	SOCIÉTÉ	RANG	SOCIÉTÉ	RANG	SOCIÉTÉ
170	4D	39	CEGI	85	GROUPE SQLI	33	OSIATIS
179	A2iA	32	CEGID	38	GROUPE TESSI	NC	PARAMETRIC TECH.
159	ACA	117	CGBI	89	GROUPE VIVEO	130	PC SOFT
6	ACCENTURE SAS	NC	CGI	98	HARDIS	182	PHILOG
109	ACMI	138	CINCOM SYSTEMS	90	HOMSYS GROUP	114	PRODWARE
169	ACTEOS	35	COFRAMI	109	HOROQUARTZ	185	PROGES PLUS
179	ADESIUM	140	COGESTIB	12	HP SERVICES	121	PROLOGUE SOFT.
49	ADOBE SYSTEMS	102	COGNITIS GROUP	68	HYPERION	136	PS'SOFT
66	ADONIX	91	COGNOS	53	IB GROUP	146	QUALIAC
27	ADP-GSI	108	COHERIS	1	IBM GLOBAL SCES	76	SAFIG
92	AEDIAN	57	COMPUTACENTER	5	IBM SOFTWARE GR	31	SAGE
123	AENIX INFORM.	37	COMPUTER ASS.	114	IBS FRANCE	21	SAP
145	AGRESSO	84	COMPUWARE	191	IDEO TECHNOLOGIES	60	SAS
93	AGROSTAR	118	CONVERGYS	167	IFS FRANCE	168	SEFAS INNOVATION
99	AIRIAL CONSEIL	107	CRIL TECHNOLOGY	171	i-GRASP	28	SEGULA
102	AJILON IT	20	CS COM. & SYST.	161	ILEX	139	SEPSI-IRIS
88	ALDATA SOLUTION	19	CSC	159	ILLICOM	81	SIEBEL SYSTEMS
7	ALTRAN	39	DASSAULT SYST.	87	ILOG	46	SII
192	AMERICAN SOFT.	128	DEGETEL	142	INFLUE	94	SILOGIC
126	ANKER SYSTEMS	34	DEVOTEAM	129	INFODIS	154	SILVERPROD
137	API GROUP	150	DIMO GESTION	NC	INFORMATICA	151	SMART UP
61	APSIDE	120	DL CONSULTANT	51	INFORSUD	141	SNEDA
184	APSYNET	158	DOCUBASE SYSTEMS	97	INFOTEL	70	SODIFRANCE
101	APTUS	179	DYNASYS	65	INTENTIA CONSUL.	64	SOLTIM
44	ARCHE OMNETICA	16	ECONOCOM	166	INTERLOGICIEL	95	SOLUCOM
11	ARES	8	EDS FRANCE	144	INVOKE	165	SOPHOS FRANCE
106	ARINSO	189	EMAILVISION	135	ITESOFT	10	SOPRA GROUP
156	ARTEMIS INTL	68	ESR	133	ITS GROUP	77	SPIRAL GROUP
131	ASI INFORMATIQUE	26	EURIWARE	192	JALIOS	151	STAFF & LINE
119	ASTON	122	EVER TEAM	NC	JDA SOFTWARE	13	STERIA
3	ATOS ORIGIN	22	EXPERIAN	176	KDP INFORMATIQUE	154	STREAMSERVE
62	AUBAY	157	FDV CONCEPT	78	KEYRUS	43	SYLIS
149	AURALOG	36	FININFO	189	KORT & LONN	172	SYLOB
54	AUSY	109	FMI	143	LASCOM	175	SYSLOAD SOFT.
147	AVANQUEST SOFT.	58	FUJITSU SERVICES	114	LEFEBVRE SOFT.	176	SYSPERTEC
174	AVOCENT	183	GB CONCEPT	187	LEGAL SUITE	153	SYSTAR
113	AXIALOG	75	GEAC	47	LINEDATA SERVICES	73	TEAM PARTNERS
74	AXWAY	58	GEDAS	29	LOGICACMG SAS	41	TEAMLOG
185	BA LOGICIELS	125	GENERIX	161	MAGIC SOFTWARE	71	TEUCHOS
132	BANCTEC	164	GEOCONCEPT	63	MICROPOLE-UNIVERS	25	THALES IS
56	BEA SYSTEMS	52	GETRONICS	4	MICROSOFT	30	T-SYSTEMS
80	BMC SOFTWARE	17	GFI INFORMATIQUE	48	NATEXIS ALTAIR	83	UMANIS
NC	BORLAND	95	GL TRADE	86	NET2S	9	UNILOG
14	BULL SERVICES	105	GROUPE ACTI	42	NEURONES	100	VALTECH
67	BUSINESS & DECIS.	102	GROUPE ACTIF	112	OCEI	127	VCS TIMELESS
50	BUSINESS OBJECTS	24	GROUPE ALTEN	NC	OPEN TEXT	147	VIF
2	CAPGEMINI	45	GROUPE FOCAL	188	OPSIO	161	VIGNETTE
178	CARDIWEB	81	GROUPE HELICE	18	ORACLE	79	VIVERIS
72	CARTESIS	23	GROUPE OPEN	124	ORDIROPE	173	W4 SA
15	CEGEDIM	55	GROUPE SILICOMP	NC	ORSYP	134	WEBHELP

TOP i-L&S 2005 : TABLEAU 1/4

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$.

RANG	SOCIÉTÉ	2004: CA France	2004 CA conso.	2004 Net PdG	2004 Eff conso	2004 Eff France	2003: CA France	2003 CA conso.	2003 Net PdG	2003 Eff conso	2003 Eff France
1	IBM GLOBAL SCES	1 523,0	34 065,0	NC	190000	8500	*1 400,0*	*33 792,8*	*NC*	*NC*	*NC*
2	CAPGEMINI	1 481,0	6 291,0	-359,0	59324	13400	*1 404,7*	*5 754,0*	*-197*	*55576*	*11600*
3	ATOS ORIGIN	1 410,0	5 302,0	11,0	46584	12500	*1 445,0*	*3 035,0*	*-169*	*26473*	*7150*
4	MICROSOFT	1 400,0	27 046,0	5 998,1	59947	920	*1 394,0*	*25 553,0*	*5998*	*54468*	*920*
5	IBM SOFTWARE GR	1 047,0	11 085,8	NC	NC	NC	*978,0*	*11 416,2*	*NC*	*NC*	*NC*
6	ACCENTURE SAS	790,0	10 038,2	NC	110000	4000	*740,0*	*9 381,6*	*NC*	*85000*	*3500*
7	ALTRAN	694,9	1 418,2	NC	16446	8050	*658,7*	*1 337,8*	*NC*	*16533*	*8100*
8	EDS FRANCE	550,0	15 140,6	116,0	130000	3900	*500,0*	*16 329,3*	*-1348*	*130000*	*4050*
9	UNILOG	529,0	657,0	33,5	7438	6121	*492,0*	*593,0*	*20,5*	*6633*	*5636*
10	SOPRA GROUP	523,2	629,2	22,6	7500	6370	*427,0*	*525,3*	*12,7*	*6060*	*5030*
11	ARES	475,0	484,0	4,5	1740	1740	*466,0*	*475,0*	*0,7*	*1650*	*1650*
12	HP SERVICES	450,4	NC	NC	65000	2500	*436,7*	*12 000,0*	*NC*	*65000*	*2392*
13	STERIA	444,0	983,0	22,7	8000	4440	*408,0*	*970,0*	*21,5*	*8000*	*4405*
14	BULL SERVICES	388,0	1 139,0	10,8	NC	2200	*421,0*	*1 265,0*	*4,1*	*NC*	*2300*
15	CEGEDIM	374,0	425,2	NC	4200	3900	*340,0*	*389,0*	*18,5*	*3900*	*3600*
16	ECONOCOM	358,0	822,0	14,2	1700	860	*514,0*	*1 038,0*	*-7,48*	*2355*	*1458*
17	GFI INFORMATIQUE	326,8	517,9	2,8	7000	3900	*306,5*	*500,0*	*13,6*	*6700*	*3800*
18	ORACLE	320,0	8 663,0	2 118,8	41000	NC	*320,0*	*8 062,2*	*2128*	*40000*	*NC*
19	CSC	315,0	NC	NC	NC	1800	*310,0*	*NC*	*NC*	*NC*	*1650*
20	CS COM. & SYST.	304,5	348,0	1,0	3170	2773	*300,6*	*347,0*	*-8,5*	*3391*	*3119*
21	SAP	292,0	7 515,0	1 300,0	32205	551	*260,0*	*7 000,0*	*1100*	*29610*	*574*
22	EXPERIAN	278,0	1 900,0	NC	13000	2500	*247,0*	*1 788,0*	*NC*	*NC*	*NC*
23	GROUPE OPEN	264,9	327,0	5,3	620	496	*187,1*	*231,0*	*5,4*	*456*	*365*
24	GROUPE ALTEN	259,0	347,1	24,1	5160	3848	*235,5*	*293,1*	*7,8*	*4180*	*3378*
25	THALES IS	252,0	10 288,0	198,0	55476	3000	*257,0*	*10 569,0*	*112*	*57439*	*2900*
26	EURIWARE	218,8	228,3	NC	1933	1933	*207,0*	*214,0*	*NC*	*1879*	*1879*
27	ADP-GSI	217,0	5 693,3	686,9	NC	1700	*217,0*	*5 673,6*	*808,2*	*NC*	*1659*
28	SEGULA	191,0	220,0	NC	3600	3126	*188,0*	*209,0*	*NC*	*3500*	*3149*
29	LOGICACMG SAS	167,4	2 454,6	20,3	19695	1521	*153,8*	*2 474,6*	*-66,8*	*19749*	*1605*
30	T-SYSTEMS	149,1	NC	NC	NC	1200	*115,0*	*10 600,0*	*NC*	*42000*	*1200*
31	SAGE	143,7	1 014,0	273,6	8000	1200	*134,0*	*825,0*	*222,5*	*6000*	*1200*
32	CEGID	143,1	143,1	8,0	2115	2115	*130,1*	*130,1*	*7,7*	*1399*	*1399*
33	OSIATIS	120,2	118,0	NC	1325	1325	*113,8*	*113,8*	*NC*	*1272*	*1272*
34	DEVOTEAM	114,0	150,0	5,8	1750	1330	*94,5*	*125,9*	*4,2*	*1450*	*1145*
35	COFRAMI	112,0	112,0	NC	1980	1980	*105,0*	*105,0*	*NC*	*1550*	*1550*
36	FININFO	109,4	136,3	17,7	912	NC	*109,0*	*137,0*	*18,6*	*914*	*NC*
37	COMPUTER ASS.	106,0	2 349,3	7,3	15500	410	*109,0*	*2 658,5*	*18,35*	*16000*	*430*
38	GROUPE TESSI	104,7	104,7	6,8	2090	2090	*96,2*	*96,2*	*6,8*	*2000*	*2000*
39	DASSAULT SYST.	101,0	796,6	156,4	4456	NC	*96,0*	*754,8*	*135,4*	*NC*	*NC*
39	CEGI	101,0	101,0	3,0	325	325	*72,6*	*72,6*	*2,31*	*320*	*320*
41	TEAMLOG	98,0	115,0	NC	1637	NC	*110,0*	*128,0*	*NC*	*1821*	*NC*
42	NEURONES	97,1	97,1	4,7	1350	1350	*92,7*	*92,7*	*4,5*	*1200*	*1200*
43	SYLIS	95,1	130,1	3,4	1750	1280	*97,7*	*141,8*	*0,8*	*1780*	*1290*
44	ARCHE OMNETICA	95,0	95,0	NC	360	360	*99,0*	*99,0*	*NC*	*340*	*340*
45	GROUPE FOCAL	94,0	94,0	-0,5	1400	1400	*97,8*	*97,8*	*-3,1*	*1500*	*1500*
46	SII	87,0	87,0	6,5	1287	1287	*75,7*	*75,7*	*5,3*	*1121*	*1121*
47	LINEDATA SERVICES	78,0	113,1	7,2	698	481	*0,0*	*100,3*	*7,1*	*677*	*NC*
48	NATEXIS ALTAIR	77,1	77,1	5,8	164	164	*75,7*	*75,7*	*4,5*	*224*	*224*
49	ADOBE SYSTEMS	73,0	1 600,0	NC	4000	NC	*62,0*	*1 028,0*	*221*	*3700*	*NC*
50	BUSINESS OBJECTS	71,0	679,5	52,6	3834	NC	*64,0*	*467,3*	*18,8*	*3924*	*667*

TOP i-L&S 2005 : TABLEAU 2/4

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$.

RANG	SOCIÉTÉ	2004: CA France	2004 CA conso	2004 Net PdG	2004 Eff conso	2004 Eff France	2003: CA France	2003 CA conso	2003 Net PdG	2003 Eff conso	2003 Eff France
51	INFORSUD	70,3	70,3	2,0	616	616	NC	NC	NC	NC	NC
52	GETRONICS	70,0	24 000,0	NC	22000	NC	75,0	26 260,0	246	22000	800
53	IB GROUP	68,3	89,9	-1,1	327	NC	68,7	89,2	0,4	226	NC
54	AUSY	67,0	75,9	NC	1086	1018	62,2	70,2	-3,32	1090	1019
55	GROUPE SILICOMP	65,4	88,3	0,7	920	681	56,3	77,8	-4,4	800	579
56	BEA SYSTEMS	65,0	793,0	96,2	NC	NC	51,0	741,1	NC	NC	NC
57	COMPUTACENTER	64,7	431,0	NC	NC	NC	70,4	469,2	NC	NC	NC
58	FUJITSU SERVICES	63,0	37 000,0	NC	156000	600	70,0	NC	NC	NC	NC
58	GEDAS	63,0	567,0	NC	4930	558	62,0	576,0	NC	4751	530
60	SAS	62,5	983,8	NC	9500	275	57,3	1 123,3	NC	9200	275
61	APSIDE	61,5	61,5	2,2	835	820	60,0	60,0	2,4	820	810
62	AUBAY	57,1	57,1	1,5	835	835	49,3	49,3	0,8	657	657
63	MICROPOLE-UNIVERS	56,1	68,4	NC	900	800	42,7	46,9	-2,3	650	620
64	SOLTIM	56,0	56,0	NC	425	425	51,0	51,0	NC	395	395
65	INTENTIA CONSUL.	55,0	NC	NC	2850	260	60,0	NC	NC	3100	290
66	ADONIX	54,5	92,2	16,5	922	469	45,4	65,1	NC	930	490
67	BUSINESS & DECISION	51,5	64,4	NC	750	649	43,8	54,8	1	617	526
68	ESR	51,0	51,0	NC	800	800	40,0	40,0	NC	550	550
68	HYPERION	51,0	456,8	41,5	2500	NC	47,0	405,2	28,3	2100	NC
70	SODIFRANCE	50,8	50,8	0,8	700	700	58,7	58,7	-2	700	700
71	TEUCHOS	50,0	50,0	NC	750	750	49,9	NC	NC	NC	NC
72	CARTESIS	47,9	80,9	NC	588	446	43,6	79,4	NC	647	476
73	TEAM PARTNERS	47,7	47,7	-7,3	800	800	48,0	50,1	-3,4	876	865
74	AXWAY	46,4	73,7	3,0	650	NC	NC	74,8	6,7	610	NC
75	GEAC	45,5	NC	NC	NC	300	54,0	NC	NC	NC	310
76	SAFIG	45,2	45,2	1,5	850	850	44,5	44,5	NC	NC	NC
77	SPIRAL GROUP	45,0	45,0	0,8	200	200	42,0	42,0	0,25	175	175
78	KEYRUS	44,0	53,9	NC	534	466	39,1	47,7	1,2	513	447
79	VIVERIS	43,3	43,3	NC	690	690	43,1	43,1	-0,8	638	638
80	BMC SOFTWARE	43,0	1 027,8	NC	6200	140	63,0	1 083,3	NC	6400	140
81	GROUPE HELICE	42,0	42,0	1,0	510	510	41,0	41,0	1	500	500
81	SIEBEL SYSTEMS	42,0	983,8	121,9	NC	NC	44,0	974,0	112,9	NC	NC
83	UMANIS	39,0	NC	NC	NC	NC	43,0	50,0	NC	700	NC
84	COMPUWARE	40,0	928,4	36,6	7908	165	46,0	1 145,8	85,8	9500	190
85	GROUPE SQLI	39,8	45,8	1,9	650	565	36,0	41,4	1	591	514
86	NET2S	39,0	39,0	-0,3	524	524	36,2	36,2	-3	408	408
87	ILOG	38,6	85,9	1,3	632	314	39,3	87,5	1,3	602	314
88	ALDATA SOLUTION	36,3	66,0	-1,5	514	315	44,3	75,3	3,4	495	317
89	GROUPE VIVEO	36,2	47,0	1,7	502	401	32,0	42,9	9,1	465	385
90	HOMSYS GROUP	36,1	36,1	NC	530	530	16,5	16,5	0,3	232	232
91	COGNOS	36,0	606,0	NC	3393	NC	34,0	569,3	84	2900	NC
92	AEDIAN	35,8	35,8	0,1	383	383	37,3	37,3	-0,33	385	385
93	AGROSTAR	35,0	35,0	NC	150	150	30,0	30,0	NC	130	130
94	SILOGIC	32,1	32,1	1,2	523	523	25,1	25,1	0,5	443	443
95	GL TRADE	31,5	150,1	20,1	1073	225	26,9	128,1	16,2	1000	210
95	SOLUCOM	31,5	31,5	NC	291	291	27,2	27,2	2,3	247	247
97	INFOTEL	31,1	37,3	1,0	417	348	28,9	34,8	0,5	394	NC
98	HARDIS	30,0	30,0	1,5	350	350	NC	NC	NC	NC	NC
99	AIRIAL CONSEIL	29,0	NC	1,0	NC	300	27,4	NC	0,6	NC	285
100	VALTECH	28,1	84,7	1,3	1089	242	30,9	79,6	-11,3	639	285

TOP i-L&S 2005 : TABLEAU 3/4

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$.

RANG	SOCIÉTÉ	2004: CA France	2004: CA conso.	2004: Net PdG	2004: Eff conso.	2004: Eff France	2003: CA France	2003: CA conso.	2003: Net PdG	2003: Eff conso	2003: Eff France
101	APTUS	27,2	27,2	0,6	470	470	*21,1*	*21,1*	*0,7*	*370*	*370*
102	AJILON IT	27,0	83,0	NC	2150	500	*23,3*	*73,6*	*NC*	*2030*	*450*
102	COGNITIS GROUP	27,0	30,5	NC	400	335	*20,0*	*22,5*	*NC*	*320*	*300*
102	GROUPE ACTIF	27,0	27,0	NC	440	440	*24,3*	*24,3*	*NC*	*410*	*410*
105	GROUPE ACTI	25,4	27,4	1,2	340	330	*21,6*	*23,9*	*0,8*	*240*	*225*
106	ARINSO	25,0	153,0	5,7	1800	202	*24,0*	*130,0*	*5,6*	*1450*	*180*
107	CRIL TECHNOLOGY	24,0	24,0	NC	300	300	*25,8*	*25,8*	*NC*	*300*	*300*
108	COHERIS	23,8	26,6	0,1	321	310	*22,9*	*25,4*	*-0,9*	*315*	*300*
109	ACMI	23,0	23,0	NC	40	40	*NC*	*NC*	*NC*	*NC*	*NC*
109	FMI	23,0	23,0	0,4	90	90	*22,0*	*22,0*	*0,4*	*90*	*90*
109	HOROQUARTZ	23,0	23,0	NC	240	240	*21,2*	*21,2*	*0,2*	*226*	*226*
112	OCEI	22,4	22,4	NC	NC	NC	*33,5*	*33,5*	*NC*	*NC*	*NC*
113	AXIALOG	22,0	22,0	NC	315	315	*19,5*	*19,5*	*NC*	*275*	*275*
114	IBS FRANCE	21,0	263,0	0,4	1901	160	*21,0*	*264,0*	*4,7*	*1900*	*160*
114	LEFEBVRE SOFT.	21,0	21,0	NC	220	220	*29,0*	*29,0*	*0,7*	*250*	*250*
114	PRODWARE	21,0	21,0	NC	210	210	*15,6*	*15,6*	*0,2*	*195*	*195*
117	CGBI	19,0	NC	NC	300	300	*26,0*	*NC*	*NC*	*NC*	*NC*
118	CONVERGYS	18,3	1 826,4	NC	66000	NC	*17,5*	*1 907,0*	*143*	*55000*	*132*
119	ASTON	18,0	18,0	NC	280	280	*16,4*	*16,4*	*NC*	*270*	*270*
120	DL CONSULTANT	18,0	18,0	NC	150	150	*16,1*	*16,1*	*NC*	*153*	*153*
121	PROLOGUE SOFT.	17,6	30,4	NC	350	250	*24,3*	*40,3*	*-26,3*	*390*	*254*
122	EVER TEAM	17,4	21,0	NC	180	NC	*12,2*	*14,6*	*NC*	*170*	*108*
123	AENIX INFORMATIQUE	17,0	17,0	NC	60	60	*18,0*	*18,0*	*NC*	*60*	*60*
124	ORDIROPE	16,9	16,9	NC	135	135	*17,0*	*17,0*	*NC*	*132*	*132*
125	GENERIX	16,2	16,2	NC	193	193	*17,3*	*17,3*	*-1,7*	*204*	*204*
126	ANKER SYSTEMS	16,2	175,0	NC	1250	134	*18,5*	*175,0*	*NC*	*1295*	*135*
127	VCS TIMELESS	16,0	20,0	NC	165	124	*15,0*	*16,0*	*NC*	*118*	*108*
128	DEGETEL	15,9	15,9	NC	230	230	*11,8*	*11,8*	*0,3*	*185*	*185*
129	INFODIS	15,6	15,6	NC	200	200	*NC*	*NC*	*NC*	*NC*	*NC*
130	PC SOFT	15,0	15,0	4,0	80	80	*NC*	*NC*	*NC*	*NC*	*NC*
131	ASI INFORMATIQUE	14,6	14,6	NC	180	180	*13,5*	*13,5*	*NC*	*180*	*180*
132	BANCTEC	14,6	14,6	NC	95	95	*14,0*	*14,0*	*NC*	*95*	*95*
133	ITS GROUP	14,3	14,3	0,7	150	150	*12,9*	*12,9*	*0,7*	*127*	*127*
134	WEBHELP	14,0	14,0	3,1	NC	NC	*6,4*	*6,4*	*NC*	*NC*	*NC*
135	ITESOFT	13,5	18,3	-0,1	142	100	*8,8*	*12,7*	*-0,85*	*139*	*104*
136	PS'SOFT	13,3	16,6	2,2	122	87	*11,6*	*14,5*	*1,9*	*115*	*85*
137	API GROUP	13,0	13,0	NC	175	175	*11,8*	*11,8*	*NC*	*165*	*165*
138	CINCOM SYSTEMS	12,7	123,0	NC	824	80	*13,6*	*122,0*	*NC*	*745*	*81*
139	SEPSI-IRIS	12,5	12,5	NC	132	132	*11,3*	*11,3*	*0,7*	*130*	*130*
140	COGESTIB	12,3	15,0	NC	200	182	*12,1*	*14,7*	*0,3*	*200*	*182*
141	SNEDA	12,0	12,0	NC	132	132	*10,6*	*10,6*	*0,5*	*120*	*120*
142	INFLUE	11,3	13,5	NC	170	131	*10,4*	*12,7*	*NC*	*157*	*126*
143	LASCOM	11,0	12,5	NC	NC	NC	*10,1*	*11,5*	*NC*	*95*	*85*
144	INVOKE	10,5	10,5	NC	87	87	*10,5*	*10,5*	*0,7*	*79*	*79*
145	AGRESSO	10,3	276,0	11,1	1805	90	*8,8*	*219,0*	*12,8*	*1416*	*110*
146	QUALIAC	10,2	10,2	NC	104	104	*7,9*	*7,9*	*NC*	*80*	*80*
147	AVANQUEST SOFT.	9,6	57,0	3,8	303	107	*8,8*	*48,5*	*1*	*282*	*101*
147	VIF	9,6	9,6	0,1	110	110	*8,4*	*8,4*	*0,1*	*102*	*102*
149	AURALOG	9,3	9,3	NC	85	85	*9,5*	*9,5*	*0,5*	*80*	*80*
150	DIMO GESTION	9,1	NC	0,3	108	108	*7,8*	*NC*	*0,24*	*95*	*95*

TOP i-L&S 2005 : TABLEAU 4/4

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$.

RANG	SOCIÉTÉ	2004: CA France	2004: CA conso.	2004: Net PdG	2004: Eff conso	2004: Eff France	2003: CA France	2003: CA conso.	2003: Net PdG	2003: Eff conso	2003: Eff France
151	SMART UP	7,5	7,5	0,6	114	114	5,2	5,2	0,4	72	72
151	STAFF & LINE	7,5	8,5	1,2	65	60	6,5	7,1	1,0	62	58
153	SYSTAR	7,3	11,5	NC	71	53	6,1	10,5	NC	80	60
154	SILVERPROD	7,0	7,0	NC	65	65	7,0	7,0	NC	65	65
154	STREAMSERVE	7,0	49,7	NC	350	25	6,5	42,8	NC	320	30
156	ARTEMIS INTL	6,8	6,8	NC	58	58	7,4	7,4	NC	66	66
157	FDV CONCEPT	6,6	7,2	NC	82	82	5,8	6,5	NC	86	86
158	DOCUBASE SYSTEMS	6,2	7,2	-0,4	71	56	6,3	7,2	0,3	61	53
159	ACA	6,2	6,2	0,2	80	75	6,5	6,5	0,1	75	75
159	ILLICOM	6,2	6,2	NC	60	60	5,0	5,0	NC	52	52
161	ILEX	6,0	6,0	NC	62	62	5,4	5,4	NC	62	62
161	MAGIC SOFTWARE	6,0	47,9	3,0	NC	NC	6,0	50,3	3,0	529	29
161	VIGNETTE	6,0	130,6	-38,8	950	20	6,0	158,0	NC	950	20
164	GEOCONCEPT	5,7	7,1	0,3	70	65	5,3	6,8	0,8	70	65
165	SOPHOS FRANCE	5,5	105,0	NC	1000	32	3,7	81,0	16,0	750	28
166	INTERLOGICIEL	5,5	5,5	0,2	47	47	4,4	4,4	0,5	48	48
167	IFS FRANCE	5,3	237,0	NC	2500	NC	6,7	257,0	NC	2684	65
168	SEFAS INNOVATION	5,3	8,8	NC	80	56	5,4	7,9	NC	NC	NC
169	ACTEOS	5,0	7,7	NC	81	55	4,4	6,3	-1,7	84	54
170	4D	4,6	15,7	0,8	136	80	4,4	16,2	-1,0	142	80
171	i-GRASP	4,3	4,3	NC	NC	NC	2,3	2,3	NC	NC	NC
172	SYLOB	4,3	4,6	0,1	85	85	4,1	4,6	-0,1	90	90
173	W4 SA	4,2	4,2	NC	45	45	4,2	4,2	NC	45	45
174	AVOCENT	4,0	363,0	NC	800	6	3,0	303,0	NC	600	4
175	SYSLOAD SOFT.	3,6	4,0	NC	33	35	3,2	3,6	NC	33	33
176	KDP INFORMATIQUE	3,5	3,5	1,0	25	25	3,1	3,1	0,8	25	25
176	SYSPERTEC	3,5	3,5	0,3	21	21	3,2	3,2	0,3	19	19
178	CARDIWEB	3,2	3,2	0,3	22	22	2,5	2,5	0,2	17	17
179	A2iA	3,0	5,5	NC	33	27	2,7	5,0	NC	30	26
179	ADESIUM	3,0	3,0	NC	NC	NC	4,2	4,2	NC	65	65
179	DYNASYS	3,0	4,3	0,5	47	47	2,6	4,6	0,4	39	39
182	PHILOG	2,8	2,8	0,1	24	24	2,6	2,6	0,1	27	27
183	GB CONCEPT	2,1	2,5	0,1	32	32	2,2	2,4	-0,1	32	32
184	APSYNET	1,9	2,3	0,3	24	21	1,7	2,1	0,3	16	13
185	BA LOGICIELS	1,8	1,8	0,1	19	19	1,7	1,7	0,1	22	22
185	PROGES PLUS	1,7	1,7	NC	22	22	1,7	1,7	NC	23	22
187	LEGAL SUITE	1,5	1,5	0,1	23	23	1,3	1,3	0,1	20	20
188	OPSIO	1,3	1,3	NC	9	9	1,3	1,3	NC	9	9
189	EMAILVISION	1,2	3,9	-0,5	39	14	0,9	2,8	-1,4	30	8
189	KORT & LONN	1,2	1,2	0,1	15	15	1,2	1,2	-0,1	15	15
191	IDEO TECHNOLOGIES	1,1	1,1	NC	18	18	0,6	0,6	NC	12	12
192	AMERICAN SOFT.	0,6	22,9	NC	115	15	0,5	24,9	NC	110	15
192	JALIOS	0,6	0,6	0,1	7	7	0,5	0,5	NC	6	6
NC	BORLAND	NC	227,6	22,2	1200	30	NC	216,6	6,2	1200	30
NC	CGI	NC	2 275,9	NC	25000	NC	24,0	2 300,0	NC	22000	300
NC	INFORMATICA	NC	161,1	NC	900	30	NC	151,5	NC	800	20
NC	JDA SOFTWARE	NC	159,2	NC	1100	NC	NC	152,3	NC	1300	NC
NC	OPEN TEXT	NC	213,7	NC	2000	NC	12,5	177,0	NC	1200	49
NC	ORSYP	NC	22,0	NC	166	NC	NC	19,6	NC	155	NC
NC	PARAMETRIC TECH.	NC	484,5	25,7	3042	NC	42,2	533,5	-77,8	3500	190

TOP i-SSII 2005 : TABLEAU 1/2

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$.

RANG SSII	SOCIÉTÉ	2004: Total CA SSII	Conseil	Projets	Développements et AT	TMA	Infogérance	TMM
1	ATOS ORIGIN	5 302,0	0,0	2 537,0	0,0	0,0	2 765,0	0,0
2	IBM GLOBAL SERVICES	1 523,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
3	CAPGEMINI	1 481,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
4	STERIA	984,0	0,0	456,0	0,0	51,0	476,0	0,0
5	ECONOCOM	822,0	0,0	0,0	0,0	0,0	822,0	0,0
6	ACCENTURE SAS	790,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
7	ALTRAN	694,9	NC	NC	NC	NC	NC	NC
8	UNILOG	657,0	151,0	316,0	0,0	0,0	190,0	0,0
9	SOPRA GROUP	629,2	79,1	201,5	150,4	178,7	19,5	0,0
10	EDS FRANCE	550,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
11	HP SERVICES	450,4	NC	NC	NC	NC	NC	NC
12	ARES	440,0	36,0	352,0	27,0	5,0	20,0	0,0
13	GFI INFORMATIQUE	427,3	57,6	131,4	126,6	0,0	89,0	22,7
14	BULL SERVICES	388,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
15	CEGEDIM	374,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
16	CSC	314,0	140,0	67,0	0,0	21,0	86,0	0,0
17	CS COM. & SYST.	304,5	0,0	213,1	0,0	0,0	91,4	0,0
18	GROUPE OPEN	264,9	NC	NC	NC	NC	NC	NC
19	GROUPE ALTEN	259,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
20	THALES IS	252,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
21	EURIWARE	228,3	25,3	32,4	39,9	20,9	109,8	0,0
22	ADP-GSI	209,5	NC	NC	NC	NC	NC	NC
23	SEGULA	191,0	0,0	191,0	0,0	0,0	0,0	0,0
24	LOGICACMG SAS	167,4	20,6	67,3	47,6	33,9	0,0	0,0
25	ARINSO	153,0	7,7	80,7	0,0	30,0	34,6	0,0
26	T-SYSTEMS	149,1	NC	NC	NC	NC	NC	NC
27	IBS FRANCE	138,5	0,0	138,5	0,0	0,0	0,0	0,0
28	SYLIS	130,1	9,1	13,0	70,3	37,7	0,0	0,0
29	OSIATIS	120,2	6,0	0,0	0,0	0,0	72,1	42,1
30	DEVOTEAM	114,0	22,8	80,9	0,0	0,0	10,3	0,0
31	COFRAMI	112,0	5,0	33,0	62,0	6,0	6,0	0,0
32	FININFO	109,4	NC	NC	NC	NC	NC	NC
33	GROUPE TESSI	104,7	NC	NC	NC	NC	NC	NC
34	TEAMLOG	98,0	15,4	55,8	0,0	26,8	0,0	0,0
35	NEURONES	97,1	NC	NC	NC	NC	NC	NC
36	GROUPE FOCAL	94,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
37	SII	87,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
38	NATEXIS ALTAIR	77,1	3,9	0,0	0,0	0,0	0,0	73,2
39	AUSY	75,9	0,0	0,0	75,9	0,0	0,0	0,0
40	INFORSUD	70,3	NC	NC	NC	NC	NC	NC
41	GETRONICS	70,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
42	MICROPOLE-UNIVERS	68,4	4,3	27,7	31,4	5,0	0,0	0,0
43	IB GROUP	68,3	NC	NC	NC	NC	NC	NC
44	GROUPE SILICOMP	65,4	NC	NC	NC	NC	NC	NC
45	COMPUTACENTER	64,6	0,0	0,0	0,0	0,0	64,6	0,0
46	BUSINESS & DECISION	64,4	12,9	45,1	0,0	6,4	0,0	0,0
47	FUJITSU SERVICES	63,0	9,4	9,4	0,0	0,0	44,2	0,0
48	APSIDE	61,5	11,5	0,0	43,2	0,0	6,8	0,0
49	AUBAY	57,1	17,1	30,3	0,0	0,0	9,7	0,0
50	KEYRUS	53,9	6,7	32,0	9,6	5,6	0,0	0,0

TOP i-SSII 2005 : TABLEAU 2/2

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$.

RANG SSII	SOCIÉTÉ	2004: Total CA SSII	Conseil	Projets	Développements et AT	TMA	Infogérance	TMM
51	ESR	51,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
52	SODIFRANCE	50,8	NC	NC	NC	NC	NC	NC
53	TEUCHOS	50,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
54	SPIRAL GROUP	45,0	16,0	5,0	4,0	20,0	0,0	0,0
55	VIVERIS	43,3	0,0	7,1	33,4	2,8	0,0	0,0
56	GROUPE HELICE	42,0	8,0	1,3	21,4	1,0	10,3	0,0
57	GROUPE SQLI	39,8	NC	NC	NC	NC	NC	NC
58	NET2S	39,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
59	ARCHE OMNETICA	38,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
60	HOMSYS GROUP	36,1	13,0	13,7	4,0	5,4	0,0	0,0
61	AEDIAN	35,8	20,0	5,8	0,0	10,0	0,0	0,0
62	SILOGIC	32,1	0,0	3,1	15,3	13,7	0,0	0,0
63	SOLUCOM	31,5	31,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
64	AIRIAL CONSEIL	29,0	0,0	0,0	29,0	0,0	0,0	0,0
65	VALTECH	28,1	NC	NC	NC	NC	NC	NC
66	GROUPE ACTI	27,4	4,0	5,7	15,6	1,0	1,1	0,0
67	APTUS	27,2	4,1	4,1	17,6	1,4	0,0	0,0
68	AJILON IT CONSULTING	27,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
69	GROUPE ACTIF	27,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
70	COGNITIS GROUP	26,8	3,0	3,8	18,3	1,5	0,2	0,0
71	INFOTEL	26,1	NC	NC	NC	NC	NC	NC
72	CRIL TECHNOLOGY	24,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
73	ACMI	23,0	0,0	0,0	0,0	0,0	23,0	0,0
74	FMI	23,0	0,0	0,0	0,0	0,0	23,0	0,0
75	SOLTIM	22,5	0,0	0,0	0,0	0,0	22,5	0,0
76	OCEI	22,4	NC	NC	NC	NC	NC	NC
77	AXIALOG	22,0	0,0	0,0	22,0	0,0	0,0	0,0
78	PRODWARE	21,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
79	CGBI	19,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
80	GROUPE VIVEO	17,3	5,6	1,7	7,0	2,9	0,0	0,0
81	HARDIS	16,0	4,0	2,0	8,0	2,0	0,0	0,0
82	INFODIS	15,6	NC	NC	NC	NC	NC	NC
83	COHERIS	14,9	0,0	3,5	11,4	0,0	0,0	0,0
84	ASI INFORMATIQUE	14,6	NC	NC	NC	NC	NC	NC
85	ITS GROUP	14,4	NC	NC	NC	NC	NC	NC
86	WEBHELP	14,0	NC	NC	NC	NC	NC	NC
87	AENIX INFORMATIQUE	13,7	3,0	8,6	0,0	0,0	0,0	2,1
88	SMART UP	7,5	1,3	1,0	4,8	0,2	0,0	0,0
89	CEGI	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0
90	CARDIWEB	3,2	0,7	0,6	1,2	0,5	0,2	0,0
91	SYLOB	2,9	NC	NC	NC	NC	NC	NC
92	ACA	2,2	NC	NC	NC	NC	NC	NC
93	PHILOG	2,1	0,3	0,3	1,5	0,0	0,0	0,0
94	KORT & LONN	1,2	0,1	0,2	0,9	0,0	0,0	0,0

TOP i-ÉDITEURS 2005 : TABLEAU 1/2

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$.

RANG Editeur	SOCIÉTÉ	2004: Total CA Editeur	CA Licences	CA Maintenance	CA Conseil et Services	CA TMA
1	MICROSOFT	1 400,0	NC	NC	NC	NC
2	IBM SOFTWARE GROUP	1 047,0	NC	NC	NC	NC
3	AVOCENT	365,0	363,0	0,0	0,0	0,0
4	SAP	292,0	NC	NC	NC	NC
5	BORLAND	227,6	157,8	0,0	69,8	0,0
6	INFORMATICA	161,1	71,9	74,8	14,4	0,0
7	JDA SOFTWARE	152,6	36,9	58,9	56,8	0,0
8	SAGE	143,7	NC	NC	NC	NC
9	CEGID	143,1	NC	NC	NC	NC
10	COMPUTER ASSOCIATES	106,0	NC	NC	NC	NC
11	SOPHOS FRANCE	105,0	105,0	0,0	0,0	0,0
12	ADONIX	92,2	56,2	0,0	34,9	0,0
13	GFI INFORMATIQUE	90,6	43,1	16,6	30,9	0,0
14	CARTESIS	80,9	17,4	14,3	48,3	0,9
15	LINEDATA SERVICES	78,0	NC	NC	NC	NC
16	AXWAY	73,7	27,3	27,3	19,2	0,0
17	ADOBE SYSTEMS	73,0	73,0	0,0	0,0	0,0
18	BUSINESS OBJECTS	71,0	NC	NC	NC	NC
19	ALDATA SOLUTION	66,0	18,3	0,0	38,9	0,0
20	BEA SYSTEMS	65,0	NC	NC	NC	NC
21	SAS	62,5	57,4	0,0	5,1	0,0
22	INTENTIA CONSULTING	55,0	21,0	7,0	27,0	0,0
23	GEAC	45,5	7,3	18,0	15,7	0,0
24	ARES	45,0	11,0	3,0	31,0	0,0
25	SIEBEL SYSTEMS	42,0	NC	NC	NC	NC
26	ILOG	38,6	21,8	10,4	6,4	0,0
27	COGNOS	36,0	NC	NC	NC	NC
28	AGROSTAR	35,0	11,0	2,0	22,0	0,0
29	SOLTIM	33,5	11,0	12,0	10,5	0,0
30	GL TRADE	31,5	NC	NC	NC	NC
31	GROUPE VIVEO	29,8	14,0	8,6	7,2	0,0
32	CEGI	28,6	10,5	4,5	8,0	5,6
33	HOROQUARTZ	23,0	NC	NC	NC	NC
34	ORSYP	22,0	NC	NC	NC	NC
35	IBS FRANCE	21,0	NC	NC	NC	NC
36	LEFEBVRE SOFTWARE	21,0	NC	NC	NC	NC
37	CONVERGYS	18,3	NC	NC	NC	NC
38	ITESOFT	18,3	4,8	4,8	6,1	0,0
39	DL CONSULTANT	18,0	NC	NC	NC	NC
40	PROLOGUE SOFTWARE	17,6	NC	NC	NC	NC
41	VCS TIMELESS	17,0	6,5	4,5	6,0	0,0
42	ORDIROPE	16,4	9,2	1,2	6,0	0,0
43	ANKER SYSTEMS	16,2	0,0	10,2	1,4	4,6
44	GENERIX	16,2	NC	NC	NC	NC
45	PC SOFT	15,0	15,0	0,0	0,0	0,0
46	HARDIS	14,0	3,0	3,0	7,0	1,0
47	INFLUE	13,5	3,2	10,3	0,0	0,0
48	PS'SOFT	13,3	5,7	3,9	3,7	0,0
49	CINCOM SYSTEMS	12,7	2,4	6,1	4,2	0,0
50	SEPSI-IRIS	12,5	NC	NC	NC	NC

TOP i-ÉDITEURS 2005 : TABLEAU 2/2

Classement sur le CA réalisé en France - CA et Résultats en M€ - Au 31/12/2004 : 1€=1,3621$.

RANG Editeur	SOCIÉTÉ	2004: Total CA Editeur	CA Licences	CA Maintenance	CA Conseil et Services	CA TMA
51	COHERIS	11,7	5,3	3,3	3,1	0,0
52	SYSTAR	11,5	6,0	3,6	1,9	0,0
53	AGRESSO	10,3	2,2	5,0	3,0	0,0
54	QUALIAC	10,2	NC	NC	NC	NC
55	VIF	9,6	5,0	2,0	2,6	0,0
56	DIMO GESTION	9,4	3,6	2,6	3,2	0,0
57	AURALOG	9,3	NC	NC	NC	NC
58	SEFAS INNOVATION	8,8	3,6	2,4	2,8	0,0
59	STAFF & LINE	8,5	4,5	2,5	1,5	0,0
60	ADP-GSI	7,5	NC	NC	NC	NC
61	FDV CONCEPT	7,2	1,8	2,0	3,4	0,0
62	DOCUBASE SYSTEMS	7,2	2,9	1,5	2,8	0,0
63	SILVERPROD	7,0	2,5	1,5	3,0	0,0
64	ARTEMIS INTERNATIONAL	6,8	2,0	0,0	4,9	0,0
65	GEOCONCEPT	6,8	5,4	0,7	0,7	0,0
66	STREAMSERVE	6,7	3,1	2,2	1,4	0,0
67	ILLICOM	6,2	1,6	1,6	3,0	0,0
68	VIGNETTE	6,0	NC	NC	NC	NC
69	MAGIC SOFTWARE	6,0	NC	NC	NC	NC
70	BANCTEC	5,5	2,3	1,9	1,3	0,0
71	INTERLOGICIEL	5,5	4,5	0,0	1,0	0,0
72	IFS FRANCE	5,3	2,5	0,0	2,9	0,0
73	DYNASYS	4,9	1,9	1,6	1,4	0,0
74	4D	4,6	NC	NC	NC	NC
75	ACTEOS	4,4	1,2	0,9	2,3	0,0
76	i-GRASP	4,3	NC	NC	NC	NC
77	W4 SA	4,2	3,0	0,6	0,6	0,0
78	ACA	4,0	NC	NC	NC	NC
79	SYSLOAD SOFTWARE	4,0	2,1	1,7	0,3	0,0
80	EMAILVISION	3,9	NC	NC	NC	NC
81	KDP INFORMATIQUE	3,5	2,6	0,3	0,6	0,0
82	SYSPERTEC	3,3	2,6	0,7	0,2	0,0
83	AENIX INFORMATIQUE	3,2	1,7	1,3	0,2	0,0
84	ADESIUM	3,0	NC	NC	NC	NC
85	GB CONCEPT	2,5	1,2	0,5	0,8	0,0
86	APSYNET	1,9	1,3	0,2	0,4	0,0
87	PROGES PLUS	1,7	0,3	0,3	0,6	0,1
88	SYLOB	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0
89	BA LOGICIELS	1,6	0,3	0,5	0,8	0,0
90	LEGAL SUITE	1,5	1,3	0,2	0,0	0,0
91	OPSIO	1,3	0,3	0,3	0,3	0,3
92	IDEO TECHNOLOGIES	1,1	0,3	0,1	0,7	0,0
93	CSC	1,0	1,0	0,0	0,0	0,0
94	AMERICAN SOFTWARE	0,6	0,2	0,2	0,2	0,0
95	JALIOS	0,6	0,4	0,0	0,0	0,0
96	PHILOG	0,5	0,1	0,4	0,0	0,0
97	GROUPE ACTI	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0
98	COGNITIS GROUP	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0

GILLES SAULIÈRE : « NOUS AVONS POUSSÉ AU MAXIMUM NOTRE CAPACITÉ À RÉPONDRE AU CHANGEMENT ».

Roger Bui : Adesium, Editeur et SSII, a opté pour un métier bien particulier, celui de la sécurisation et de la dématérialisation de l'information et des procédures. La signature électronique constituant la cheville ouvrière de l'ensemble de l'édifice. Ce n'est pas un choix facile car il a fallu investir, créer les produits et le marché pour n'envisager d'en tirer des bénéfices que seulement sept ans après. Quelles ont été vos motivations ?

Gilles Saulière : En effet, nous visons un équilibre mensuel l'année prochaine entre avril et juin 2005. Notre chiffre d'affaires 2004 s'établira autour de 3 M€. Il est inférieur à celui de l'année précédente car nous avons vendu une filiale. En outre nous avons procédé à une importante restructuration des équipes commerciales. Pour 2005, nous pensons doubler le chiffre d'affaires, avec un résultat positif.
La filiale Comètris obtient des résultats qui vont en s'améliorant. Depuis la création nous avons toujours été déficitaire, sans pour autant mettre la société en danger. L'idée des fondateurs Bernard Treps et Alain Réminiac m'a bien plu dans le sens où la société a été créée pour rester indépendante, absorber les déficits, investir puis miser sur le temps. Nous avons les reins solides pour ce faire. Nous n'avons pas d'endettement, malgré nos pertes successives. Lorsque nous serons profitables, nous pourrons accueillir des partenaires financiers pour nous développer à l'international. L'introduction en bourse, nous y pensons, bien sûr. C'est même prévu, mais je n'en parle pas car je suis superstitieux…

De formation juridique et expert en conception et audit de systèmes de dématérialisation de l'information, Gilles Saulière rejoint adesium en 1999. Il a passé 9 ans aux Inpôts, à la brigadede controle informatisé.

RB : Comment vous est venue l'idée de vous spécialiser dans la sécurisation et la dématérialisation de l'information ?

Gilles Saulière : En 9 ans passés aux Impôts à la brigade de contrôle informatisé j'ai eu le temps de me former et de me familiariser avec toutes les technologies de sécurisation dont la signature électronique et de dématérialisation. Après une période passée dans le cadre de ma propre société où nous avions notamment développé un Extranet destiné aux professions libérales, j'ai rejoint Adesium. A l'instar de la bulle Internet, ma tentative avait explosé…
Mon expérience antérieure a influé sur le fait que tous les produits que nous développons sont utilisables par des non-informaticiens. Cette caractéristique se retrouve dans le tout dernier produit, le vérificateur « batch ». Ce logiciel vérifie les documents signés selon un mode « batch » (par lot). Son utilisation est très simple. Le logiciel vérifie tous les documents d'un répertoire, alors que jusqu'à présent il faut les vérifier un par un. Le résultat se présente sous la forme d'un tableau avec des clignotants verts ou rouge, selon que le document est bon ou non. Vous pouvez alors zoomer sur le document en question pour voir les anomalies.

RB : Votre gamme de produits est relativement complète. Au niveau des équipes de R&D, avez-vous suffisamment de monde pour suivre tous ces produits ?

Gilles Saulière : Nous sommes environ 70 personnes en totalité dans le groupe. Sur ce nombre, nous comptons une quarantaine d'informaticiens. Dans la R&D pure, j'ai une équipe de six personnes. A cela ajoutons une équipe de cinq personnes dédiées à l'ingénierie, outre les compétences que nous disposons à Clermont-Ferrand. Notre service assistance utilisateurs est performant, car issu de notre activité d'origine. En effet, nous vendions nos produits en mode abonnement, ce qui impliquait une assistance aux utilisateurs importante. Ainsi nous avions mis en place pour Sécuris, une société de sécurité en ligne, nos applications de signature et d'archivage sur coffre-fort. Cette solution a été déployée sur 133 lycées et collèges du Pays de Loire. Cette solution est également en phase finale de déploiement sur tous les hôpitaux de Paris. Ceux qui utilisent ces solutions sont soit des Intendants dans les lycées et collèges, soit des responsable de sécurité des hôpitaux. Ce ne sont donc pas des informaticiens. Nous fournissons aux utilisateurs les équipements de signature et nous répondons directement au téléphone lorsqu'ils rencontrent des difficultés. Actuellement les cinémas Gaumont sont en cours d'équipement avec nos produits.

RB : Comment faites-vous pour pérenniser vos développement ?

Gilles Saulière : Nous avons mis en place une méthodologie de développement appelée « eXtreme Programming ». C'est cette méthodologie qu'Adesium a choisi d'adopter pour atteindre l'ex

Structure et activités

Fondée en 1997 par Bernard Treps (un des cinq fondateurs d'Unilog), Adesium s'est peu à peu concentrée sur son cœur de métier : la sécurisation de l'information et des échanges ; la sécurisation de la décision, avec une offre construite sur la signature électronique ; la dématérialisation des processus métier et des procédures. Elle s'appuie aujourd'hui sur trois entités juridiques :

***ADesium Réseaux et Services (ADRS)**, filiale à 100% d'Adesium Groupe, est implantée en Ile de France et en Auvergne. ADRS Paris est le creuset des activités Logiciels et Services Adesium : Gammes mySign, Aliso, EES, safeMessenger. ADRS Clermont-Ferrand participe au développement des produits et commercialise la totalité de l'offre Adesium sur la région Auvergne.*

***ADesium Ingénierie & Conseil (ADIC)**, filiale à 100% d'Adesium Groupe, intervient dans l'intégration et l'accompagnement de projets de type sécurisation / authentification d'accès à l'information et signature auprès de grands comptes. Par ailleurs, ADIC développe une gamme cataloguée de solutions de dématérialisation des procédures avec de forts enjeux d'intégration aux systèmes d'information existants ou partenaires ; la première solution de cette gamme s'applique à la dématérialisation de l'achat public.*

***Comètris** : filiale d'Adesium, Comètris est entièrement dédiée aux collectivités locales et territoriales. C'est un acteur reconnu auprès des experts de la vie locale. Elle propose une plate-forme multiservice de dématérialisation des procédures : achat public, contrôle de légalité et mandatement.*

Le capital d'Adesium Groupe est détenu à 100% par les dirigeants et salariés, dont Alain Réminiac, directeur géné-

La facture électronique

Depuis le 1er juillet 2003, un nouveau mode de transmission de facture est autorisée par la loi (loi de finance rectificative n° 2002-1576) : la facture transmise par voie électronique (email, publication sur Web, cédérom…) et sécurisée au moyen d'une signature électronique. C'est une véritable avancée technico-juridique ! La constitution d'un message structuré n'est pas exigé. Seule la mise en œuvre de la signature électronique est nécessaire.

La méthode eXtreme Programming

L'apparition des méthodologies agiles a, ces dernières années, bouleversé les méthodes de conception logicielle traditionnelles. La plus connue d'entre elles est sans nul doute l'XP ou eXtreme Programming. L'XP est une approche réfléchie du développement logiciel. Elle met l'accent sur la satisfaction du client, qu'il soit interne ou externe et s'appuie sur une forte réactivité au changement des besoins de ce dernier (ou changements technologiques) très tôt dans le cycle de vie du logiciel. Elle permet ainsi de faire face aux risques liés aux projets et d'augmenter les chances de succès. L'XP s'appuie sur la combinaison de l'effort des développeurs, de l'encadrement et du client, sur la qualité du code et sur l'automatisation des tests unitaires et des tests fonctionnels.
Chaque équipe XP regroupe des développeurs, de l'encadrement et des clients qui, ensemble, posent les questions, définissent les plannings et rédigent des tests fonctionnels. Cette approche a aussi pour conséquence de favoriser la productivité des développeurs.

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RC en cours. Dépôt légal 1e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement
Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

cellence qu'elle a toujours visé dans son développement. Pour ce faire, nous sommes accompagné par Elie Chaftari, un expert international et un pionnier de l'eXtreme Programming. Dans ce cadre collaboratif, de nouvelles règles de codage plus strictes ont été adoptées. A l'heure où les méthodologies agiles font la une de la presse informatique, elles sont déjà réalité chez Adesium. La programmation en binômes, l'attribution des rôles, la planification itérative, les « standup meetings», la réalisation des scénarios client, la refonte (refactorisation) du code, l'intégration continue, les tests unitaires et les tests de recette font désormais partie du quotidien. Aujourd'hui, quelques secondes suffisent à mettre à l'épreuve les applications : la non régression du code n'est plus une utopie.
Dans un environnement informatique en pleine mutation, dans un paysage où la technologie doit s'adapter de plus en plus rapidement aux perpétuelles évolutions d'un contexte économique et juridique complexe, nous avons poussé au maximum notre capacité à répondre au changement et notre réactivité.

RB : Le pôle Editeur c'est la filiale ADRS. Deux autres pôles sont représentés par Adic pour l'ingénierie et Comètris pour le pôle métier.

Gilles Saulière : Historiquement Adic a été rachetée pour les besoins de l'ingénierie. Petit à petit nous avons fait évoluer les équipes informatiques vers nos technologies de sécurité et nous les impliquons dans la méthodologie « Xprogramming » pour les imprégner de la culture Adésium. Elle commercialise les produits développés par ADRS, au travers de commerciaux qui ont une approche « grands comptes », dans le cadre de projets informatiques plus généralistes. Comme nous avons orienté la société vers la sécurisation et la signature électronique, elle se trouve bien placée pour répondre de plus en plus à des projets touchant ces problématiques. Cette stratégie porte ses fruits car nos clients aujourd'hui sont le Ministère de l'Intérieur, la Préfecture de Police de Paris, etc. ADRS, pour sa part, a une politique de commercialisation par canal avec des distributeurs, des intégrateurs, des revendeurs et aussi de la vente directe via le Web.
Comètris est une SSII qui nous avions racheté en 2001 et qui œuvre sur les marchés des collectivités locales. Nous nous sommes intéressé au marché des collectivités locales en 2000 et nous avions participé à une manifestation en décembre à Marly Le Roi, en montrant ce que nous pouvions faire pour ce monde avec les nouvelles technologies : contrôle de légalité ; service Web ouvert aux citoyens avec support d'authentification ainsi que des applications plus classiques, pour traiter les dossiers de subvention, par exemple. A cette occasion, nous avions été repéré par cette petite société qui s'est finalement intégrée à Adésium.
Comètris vend aujourd'hui toute la gamme des produits Adésium.

Historique législatif de la signature électronique

Votée le 30 mars 2000, la signature électronique est décrétée le 30 mars 2001. Ces textes provoquent une secousse considérable dans le paysage électronique français. Pourtant, la parution de la directive européenne du 13 décembre 1999 n'a provoqué à l'époque des réactions que de la part de l'étroit milieu des initiés.
Le e-monde français vit sa première et réelle secousse le 13 mars 2000, date de la loi qui confère, pour certains actes, une valeur à la signature électronique équivalente à celle, manuscrite, en vigueur dans le monde physique. La loi 2000-230 du 13 mars 2000 portant adaptation du droit de la preuve aux technologies de l'information et relative à la signature électronique précise : « Art.1316-4. La signature nécessaire à la perfection d'un acte juridique identifie celui qui l'appose. Elle manifeste le consentement des parties aux obligations qui découlent de cet acte. (...) Lorsqu'elle est électronique, elle consiste en l'usage d'un procédé fiable d'identification garantissant son lien avec l'acte auquel il s'attache. La fiabilité de ce procédé est présumée, jusqu'à preuve contraire, lorsque la signature électronique est créée, l'identité du signataire assurée et l'intégrité de l'acte garantie, dans des conditions fixées par décret en Conseil d'Etat. *»*
Cet événement provoque dès lors une réelle et subite prise de conscience des possibilités majeures ainsi offertes et, phénomène intéressant à observer, une prise de conscience générale et simultanée de la nécessité de ne plus ignorer les enjeux de sécurité, en terme de transmission de documents part le Net. En effet, quid d'un document signé électroniquement dans les règles de l'Art qui n'arrive pas à son destinataire ?…
Dès lors, nous avons vécu sur des charbons ardents le suspense de la publication du fameux décret d'application. Entre-temps, le 1er octobre 2000, nos amis américains, votaient leur loi fédérale sur le sujet, permettant ainsi l'harmonisation des diverses réglementations des états membres et l'interopérabilité des systèmes existants sur l'ensemble du territoire. C'est donc le 30 mars 2000, que le suspense prend fin, sans grande surprise, le décret en Conseil d'Etat 2001-272 du 30 mars 2001 pris pour l'application de l'article 1316-4 du code civil et relatif à la signature électronique n'ayant réservé aucune fantaisie de dernière minute.
Le décret du 30 mars 2001 sera complété par le décret en Conseil des Ministres 2002-535 du 18 avril 2002 relatif à l'évaluation et à la certification de la sécurité offerte par les produits et les systèmes des technologies de l'information, fixant les règles de certification des procédés de signature.

Source : Adésium

CHRISTOPHE GIRARDIER : « NOUS IRONS PLUS LOIN QUE BUSINESS OBJECTS ».

Cette semaine nous avons le plaisir de recevoir une véritable « Start-up » technologique française dont le potentiel de développement semble sans limite. En effet, Asterop, fondée en 1999, a passé avec succès les premières étapes de sa jeune carrière et prouvé le bien fondé de ses choix technologiques et marketing. Aujourd'hui c'est le début d'une nouvelle aventure avec l'acquisition d'une société californienne qui servira de Cheval de Troie pour envahir –pacifiquement- le continent américain.

A noter l'arrivée de Michel Bon, ex PDG de France Télécom et de Carrefour et maintenant Président de l'Institut Pasteur, au Conseil d'Administration.

Roger Bui : Asterop est un éditeur de solutions décisionnelles, selon votre définition. Les exemples de réussites internationales, pour des sociétés françaises, dans le domaine de l'édition de logiciels ne sont pas nombreux. Vous êtes certainement sur la bonne voie pour rejoindre, voire dépasser vos aînés et c'est tout le mal que nous vous souhaitons. Comment en êtes-vous arrivé là ?

Christophe Girardier : En effet, nous ne sommes pas nombreux en France. Business Objects, Ilog et Dassault Systèmes sont trois cas d'école. A mon avis, la puissance créative française est considérable mais pas exploitée. L'informatique de gestion appartient aux éditeurs d'Outre-Atlantique, mais l'histoire de l'informatique décisionnelle reste à écrire. Les grands leaders d'aujourd'hui ne sont pas encore connus. La France peut jouer son rôle et il faut oser le faire. Il faut de l'audace, de la créativité, de l'esprit d'entreprise. C'est de tout cela que la France manque le plus. En revanche, nous disposons d'un organisme comme l'Anvar, unique en son genre à travers le monde. Enfin, il faut savoir vendre ce que l'on fait.

RB : Quels ont été les principales étapes de votre développement ?

Christophe Girardier : En 1999, j'ai créé Asterop avec deux complices, Gérard Dahan et Luc Coiffier, qui sont très présents dans la société. C'était juste avant la bulle Internet. Nous avions obtenu un soutien très important de l'Anvar qui nous avait accordé une aide à l'innovation de 2 MFF à l'époque, ce qui était énorme pour nous. Nous avions bouclé un premier tour de table en mars 1999 de 800 k€. Cet argent nous a permis de mettre en œuvre le programme technologique que nous avions imaginé. Un an plus tard, en mars 2000, nous bouclions un deuxième tour à hauteur de 2,3 M€. Ce deuxième tour nous a permis de finaliser les développements et d'arriver sur les fonts baptismaux commerciaux. Nous avions véritablement commencé les ventes fin 2000, mais nous avions déjà vendu à un client important qui était Air Liquide. Un an plus tard encore, en mai 2001, nous avions réussi à mettre en place un tour de 10 M€. Souvenez-vous, c'est la déprime, l'éclatement de la bulle. Il fallait vraiment que les investisseurs y croient.

Ce troisième tour correspond à la phase de développement commercial avec nos clients avec qui nous avions noué des relations quasi affectives. A l'heure où nous parlons, Asterop a séduit les principaux acteurs de la grande consommation, de la banque ou des services. Le capital est détenu par ses fondateurs, des « business angels » et trois fonds d'investissement dont Accenture Technology Ventures, Air Liquide Ventures et Turenne Capital. Asterop est sortie du rouge en 2004, avec un bénéfice de l'ordre de 9% du chiffre d'affaires. Ce dernier s'élève à 3,5 M€ réalisé avec un effectif de 25 personnes. En 2003, le chiffre d'affaires consolidé était de 2,6 M€, dont 2,36 M€ sur la France. Nous allons commencer notre développement aux USA dans les prochains jours où je vais annoncer bientôt un accord stratégique important. En d'autres termes, nous allons prendre pied sur ce continent en rachetant une société que je reconvertis et qui va implémenter notre business modèle aux USA.

Christophe Girardier, Président et co-fondateur d'Asterop avec Luc Coiffier, Directeur R&D et Gérard Dahan, DG.

RB : En quoi votre technologie est différente de celle des autres et particulièrement du géomarketing ?

Christophe Girardier : Nous avons mis en œuvre un concept original. Notre technologie vise à répondre aux besoins de toute entreprise confrontée à une politique d'optimisation d'une stratégie de réseau. Il s'agit d'un réseau commercial de points de ventes qui couvre un territoire (magasins, agences, etc.). Pour cela, il faut appréhender le contexte socio-économique d'une zone, son potentiel de développement théorique, son chiffre d'affaires théorique, etc. Ces approches nous ont conduit à mettre en œuvre des algorithmes scientifiques permettant de construire des modèles prédictifs. Ensuite, magasin par magasin il est possible d'évaluer le potentiel que l'on peut espérer, pour les magasins existants dans différents types de mix-marketing. Les leviers de développement pour les sociétés comme la grande distribution ne consistent pas seulement à créer de nouveaux magasins mais à optimiser la performance des magasins existants.
J'ai écrit il y a environ deux ans : « Le géomarketing est un très beau nom mais qui a été galvaudé ». Nous sommes allés bien au-delà. Le géomarketing s'est limité à l'utilisation des outils que l'on appelle SIG (Systèmes d'Information Géographie) pour représenter des données sur des cartes. Nous avons appelé notre technologie Business GéoIntelligence, par rapport à la composante « localiser des chemins de consommation » pour modéliser les comportements de consommation. Lorsque l'on parle de zone de chalandise, on entend parler de « zone primaire » de la grande distribution. La zone primaire de mon magasin se trouve à 5 mn du point de vente. La zone secondaire est à 10 mn et la zone tertiaire est à 15 mn. Pour nous chez Asterop, cela n'a pas de sens. Un magasin concurrencé va peut-être avoir sa zone primaire à 3 mn. A l'inverse, un magasin peu concurrencé va peut-être avoir sa zone primaire à 40 mn. Pour préciser les choses, les 5, 10 et 15 mn, c'est le géomarketing d'aujourd'hui.
Astérop a créé des modèles basés sur les bonnes vieilles lois de Newton, mais nous les avons un peu améliorées. Nous comparons le magasin à une planète et nous avons construit des modèles probabilistes gravitaires qui vont permettre de probabiliser la zone d'attraction du point de vente, en calculant la fonction de la pression concurrentielle qui s'exerce, de l'attractivité relative de l'enseigne, de l'attractivité des lieux, de l'accessibilité.

RB : Les résultats que vous obtenez avec vos modèles sont-ils à la hauteur des espérances ?

Christophe Girardier : J'ai l'audace de penser que nous sommes plutôt moins

pires que les autres, sinon nous n'aurions pas tous ces clients qui nous suivent depuis longtemps. Ainsi Conforama travaille avec nous depuis cinq ans ; BNP, quatre ans ; Castorama, trois ans, etc. Ce qu'il faut bien comprendre, c'est que notre métier consiste à faire des outils décisionnels qui vont intéresser aussi bien la stratégie que l'opérationnel. Nous touchons le directeur de magasin ou d'agence que nous équipons d'outils intranets. Nous apportons une dimension analytique des choses. Ou bien le magasin exploite le potentiel que nous avons modélisé dans le cadre des stratégies que nous modélisons également, ou bien il ne le fait pas. Force est de constater que nous arrivons à prédire assez précisément ce qui va se passer. Toutefois, nous ne modélisons pas certaines fonctions comme la fonction humaine. Le directeur de magasin a-t-il le bon profil ? Le personnel du magasin est-il à la hauteur ? Les écarts se trouveront là. Il y a aussi des dimensions que nous ne pouvons pas modéliser. Imaginons un magasin près d'une frontière. Ce magasin bénéficie d'une mobilité très importante. Cela peut provoquer une sur-performance qui n'est pas très prédictible. Mais bien souvent nous sommes assez précis. D'autant plus pour des enseignes comme la banque. Dès lors que l'on a une enseigne attractive qui est déjà très déployée, on va trouver la majorité des facteurs rectificatifs dans l'analyse de l'environnement du point de vente, l'analyse de leur environnement concurrentiel et l'analyse des données, etc. Ce sont des techniques tout à fait innovantes qui ont un impact considérable. Imaginez l'impact d'un outil qui va permettre à une grande enseigne de structurer sa stratégie de développement –à quel endroit il faut agrandir, à quel endroit il n'est pas nécessaire de le faire car il y a déjà saturation-. Imaginez l'intérêt d'un outil qui va permettre de mesurer avant de prendre la décision.

RB : Vous avez une relation privilégiée avec les scientifiques, en France notamment. Avez-vous une origine scientifique ?

Christophe Girardier : Nous ne sommes pas issus de l'Inria. Nous avons des profils plutôt informaticiens ou marketing. Via l'Anvar je cherchais à lancer un centre de recherche dans le domaine de la modélisation de données. Nous avons tout développé et nous avons utilisé les scientifiques de l'Inria pour nous conseiller sur des problématiques de modélisation de données. Nous avons deux pôles à Astérop. Un premier pôle scientifique basé à Grenoble, et un deuxième à Paris où j'ai réuni une équipe de statisticiens de haut niveau pour justement implémenter ces nouveaux concepts. Cette technologie rassemble à la fois une architecture très innovante, des fonctions statistiques tout aussi innovantes et des bases de données qui sont des combinaisons de données existantes, avec des concepts de modélisation de potentiels de consommation. Nous sommes les créateurs de la première base de données qui estime le potentiel de consommation de nos chers compatriotes français, sur les 218 000 pâtés de maisons ou les 51 000 quartiers de France. Cette base permet d'estimer, pâté de maisons par pâté de maisons, la consommation dans des domaines aussi variés que l'alimentaire, la parfumerie, le sport, le bricolage ou même la culture.

RB : Comment voyez-vous l'avenir d'Asterop ?

Christophe Girardier : Nous avons eu une très longue gestation car cette technologie est longue à mettre en place. A l'heure où nous parlons la phase de laboratoire est terminée. Cette phase c'est le marché français et le marché japonais, parce nous voulions démontrer que nous ne sommes pas franco-français mais pouvions dépasser nos frontières. Les composants génériques que nous avons développés peuvent s'implémenter partout dans le monde. Nous avons levé beaucoup d'argent, et il nous en reste beaucoup. Notre trésorerie s'élève à environ 6 M€. Fort de la validation à la fois du business modèle, du caractère stratégique auprès des grands comptes, de ce que nous avons initié au Japon, nous avons décidé de préparer le bateau pour le grand large. Nous allons annoncer un accord important aux USA et nous allons aussi affirmer notre position au Japon. Nous souhaitons qu'Asterop prenne une dimension nouvelle. Nous allons entamer très bientôt une nouvelle capitalisation. Nous voulons être le nouveau Business Objects, dans notre domaine. C'est notre modèle de développement. Mais le potentiel d'Asterop dans le monde est probablement, à terme, très supérieur à celui de Business Objects parce que notre technologie couvre une variété d'applications extrêmement stratégiques. Les stratégies réseaux touchent 80% des entreprises dans le monde.

RB : Le volet capitaliste est aussi important que le reste. Etes-vous, avec les co-fondateurs, toujours majoritaires dans votre entreprise ?

Christophe Girardier : Il y a certainement pire négociateur que nous parce que nous sommes toujours majoritaires dans l'entreprise. Au total nous avons levé 13,1 M€. Dès lors que notre technologie et notre approche scientifique sont génériques, l'industrialisation permettra d'aller très très vite. Regardez la croissance de Business Objects. Nous allons faire la même chose et nous risquons d'aller plus loin parce que notre marché est plus grand que le leur. Par ailleurs, nous sommes allés très loin dans notre développement technologique, à tel point que nous pensons qu'une entreprise qui voudrait faire la même chose mettrait quatre ans pour y arriver. A ce jour, nous avons dépensé à peu près 10 M€ pour créer cette technologie. Il faut croire que nous avons fait du bon travail car nous avons remporté tous les appels d'offres auxquels nous avons participé. Autrement dit, ceux que nous avons perdus sont ceux auxquels nous n'avions pas été conviés.

La GeoIntelligence, selon Asterop

La Business GeoIntelligence, c'est l'intégration de tous les éléments nécessaires à une mise en œuvre simple et efficace d'un système d'information géo-statistique, dédié à l'optimisation des performances commerciales et marketing. Ce concept allie une nouvelle approche de l'analyse statistique de données couplée à l'analyse géographique, au premier bouquet mondial de données sur les entreprises et les individus. Technologie, bouquet de données, méthodologies et architecture internet/intranet/ASP innovante sont les quatre éléments clés qui font des solutions de Business GeoIntelligence des outils décisionnels réellement inédits, qui bouleversent les approches de géomarketing classiques.

Principales fonctionnalités offertes par les composants Asterop :

- Analyse et modélisation de données (classification mono et multi variée, nouveaux concepts de modélisation géostatistique, auto corrélation spatiale, issus de travaux de recherche de l'INRIA).
- Création de modèles prédictifs avec identification de variables explicatives.
- Algorithmes de localisation automatique de clients et de prospects sur des zonages géographiques adaptés à la logique commerciale.
- Moteur de requête combinant des algorithmes de constitution de zones de chalandise intégrant tous les paramètres de l'activité.
- Fonctionnalités de visualisation et d'analyse géographique spécialement adaptées à la logique de GeoIntelligence.
- Concept multi-vue permettant de représenter un même fichier de données sous forme de cartes, de graphiques ou de tableaux.
- Fonctions de représentation thématique des données par couleur et symbole.
- Fonctions de reporting synthétisant l'ensemble des indicateurs analysés, destinées à offrir une vision complète aux décideurs.

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 1e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement
Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

JACQUES JOUVARD : « LES ENJEUX STRATEGIQUES NE SE DÉLÈGUENT PAS »

Nous recevons cette semaine un utilisateur heureux d'avoir mené avec succès un projet d'envergure, dont les enjeux stratégiques n'autorisaient pas la moindre erreur. Le projet AtlantiCA, c'est 15 000 programmes à migrer du monde Bull vers le monde IBM, la concentration de 5 centres de production en un, la desserte de 10 Caisse Régionales adhérentes et de 2 Caisses clientes soit environ 19 000 postes de travail, pour un budget de 18 M€, tout compris hors matériel. AtlantiCA dispose d'un budget de fonctionnement de 200 M€ par an.

AtlantiCA est un GIE Informatique du Crédit Agricole, d'où le C et le A à la fin du mot AtlantiCA. Nous avons demandé à Jacques Jouvard, DGA d'AtlantiCA, de nous commenter les différentes phases de ce projet et de nous livrer ses réflexions quant à la pertinence des choix et les leçons à retenir d'une telle expérience.

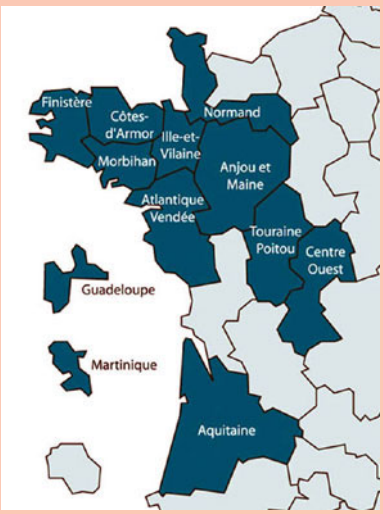
Jacques Jouvard
DGA d'Atlanti*CA*

Roger Bui : Vous avez décidé de faire cette migration avec l'aide de prestataires. Quels ont été les sociétés retenues en « short-list » et quelles sont les raisons qui vous ont fait choisir le tandem gagnant ?

Jacques Jouvard : La « short-list » comprenait deux tandems : IBM, avec Metaware, éditeur d'outils de migration et Capgemini avec Sodifrance. Le choix de Capgemini avec Sodifrance était technique et économique. Sur le plan technique, les réponses apportées à notre problématique se trouvaient dans le résultat des tests effectués sur la base d'échantillons que nous avions fourni. Toutefois, il ne s'agissait pas simplement de vérifier le code transformé, mais aussi de valider le processus de réglage de la conversion, préalable à la conversion elle-même. Une bonne préparation est essentielle pour le bon déroulement du projet, comme cela avait été confirmé par la suite.
Nous devions porter les applications Bull dans le monde IBM. Au départ, la plate-forme applicative ne concernait que la communauté Gicab (voir encadré). Fin 2001, les choix techniques étaient effectués et le projet lancé. L'architecture de la plate-forme est telle qu'il y a désynchronisation entre le poste de travail et le central. Cela nous permis de développer un poste de travail qui est au top aujourd'hui. Entre le central et l'utilisateur final il y a un serveur d'agence qui pilote les postes de travail dans les agences. Les postes sont désynchronisés, mais travaillent en temps réel, en architecture Client/Serveur. Cette architecture permet de ne se préoccuper, dans le cadre de la migration, que du code de l'ensemble des programmes se trouvant sur le central. Cet asynchronisme nous permettait de ne pas toucher aux programmes NT des serveurs d'agences.
Début 2002 le projet prend une nouvelle dimension car le périmètre de la migration avait changé. En effet, la création de la communauté AtlantiCA regroupe alors, outre le Gicab, les deux GIE Dialog et Logitaine.

RB : Quelles ont été les grandes phases de ce projet ?

Jacques Jouvard : Pour comprendre nos contraintes, sachez que nous avons modèle bancaire assez classique avec un déroulement de journée jusqu'à la fermeture des agences des centres commerciaux vers 20h. Ensuite, nous déroulons tous les traitements de fin de journée, les sauvegardes, etc. Selon l'importance des agences, les accès sont suspendus entre minuit et demi et 2h du matin. Durant cette période, s'agissant de la banque en ligne, les clients ont accès à leur compte mais ne disposent pas de la dernière mise à jour de la dernière heure.
Rappelons que le projet porte dans sa première étape sur les centres de production du Gicab dont dépendent 7 Caisses Régionales. Dans ce cadre, il faut distinguer deux phases. La migration de la Caisse pilote et celle des 6 autres caisses. A propos de la migration de la caisse pilote, nous avions prévu de démarrer en novembre 2003 pour un projet qui, notons le, avait commencé en octobre 2001. Nous avions un petit mois de retard sur le planning, ce qui nous a amené sur la fin de l'année. Il faut savoir que dans la banque cette période génère un travail très conséquent. Les traitements de fin d'année sont lourds et les équipes sont très sollicitées entre le 1er décembre et le 15 janvier de chaque année. Finalement nous avons démarré le 7 février.
Nous estimons avoir été « globalement à l'heure ». Seulement, être à l'heure n'est pas un problème d'outil. En effet, avec les plus beaux outils du monde, si le pilotage n'est pas correctement fait, les problèmes vont se manifester rapidement. Une des clés de réussite d'un projet comme celui là, repose sur une forte synergie entre la maîtrise



AtlantiCA

Depuis plusieurs années, le Crédit Agricole a initialisé une stratégie de rationalisation de son organisation informatique. Elle passe notamment par la fusion de plusieurs de ses GIE informatiques, baptisés désormais SIR (Système d'Information de Référence). Aujourd'hui, ces SIR sont au nombre de 5 pour couvrir la France et les Dom-Tom. **Le SIR AtlantiCA** résulte de la fusion de plusieurs GIE :
- **Gicab** (Caisses Régionales du Finistère, des Côtes d'Armor, du Morbihan, de la Touraine-Poitou, de Normandie, de Martinique et de Guadeloupe),
- **Dialog** (Caisses Régionales d'Anjou-Maine, d'Atlantique-Vendée et d'Ille-et-Vilaine)
- **Logitaine** (Caisses Régionales d'Aquitaine et de Centre Ouest).

Premier SIR du Crédit Agricole, AtlantiCA représente : 25% du groupe Crédit Agricole ; 10 Caisses régionales adhérentes ; 2 Caisses régionales clients.
Pour servir : 16 000 salariés au service de 4,5 millions de clients à l'aide de 19 000 postes de travail.

Le projet AtlantiCA couvre 4 évolutions majeures :
- En 2004, la migration iso-fonctionnelle, iso-fonctionnement, iso-performance et iso-maintenabilité des Caisses du Crédit Agricole du périmètre de l'ex-GIE Gicab d'un système Bull IDS2 vers un système IBM MVS exclusivement DB2 ;
- Le regroupement des productions informatiques sur le site Gradignan de 2004 à 2006 ;
- L'enrichissement de la plate-forme Gicabanque (ex plate-forme Gicab) d'un ensemble de logiciels de référence, choisis et utilisés au plan national par le Crédit Agricole (Green, Patrick, Emaco, etc...) en 2005 ;
- Et enfin, la migration des Caisses des ex-GIE Dialog et Logitaine vers une plateforme SIA (Système d'Information Atlantica) commune sur un centre de production unique.

d'ouvrage et la maîtrise d'œuvre. En fait, nous avions mis en place une direction de projet interne baptisée Galilée.
Migrer une plate-forme est une chose, intégrer dans un système de production IBM est autre chose. Les écueils que nous avons rencontrés ne portent pas sur la migration, mais sur l'intégration en production. Nous avions effectué un travail d'adaptation, en cours de migration, pour pouvoir porter tout l'environnement d'ordonnancement Bull dans le monde IBM, notamment en utilisant les outils Cortex.
Nous avions une maîtrise d'œuvre assurée par Capgemini, une maîtrise de sous-traitant industriel assurée par Sodifrance avec ses produits pour produire la matière première, à savoir le code transformé. Ce code est ensuite réintégré, sous le contrôle de la maîtrise d'œuvre, retesté, certifié. Il fallait ensuite gérer la conduite du changement au niveau de la Caisse pilote. Un projet comme celui-ci comporte une phase purement technique, puis les phases d'intégration, de recette et de déploiement. Le déploiement au niveau de la Caisse pilote a demandé un gros travail de conduite du changement, d'autant que nous avions demandé aux exploitants Bull historiques de devenir des exploitants IBM. Par ailleurs, passer de 5 centres de production à un seul, cela change complètement toute l'infrastructure réseau. Il a fallu faire tous les tests de liaisons avec tous les serveurs d'agence.

RB : Pouvez-vous revenir sur le pilotage et quelles ont été les principales difficultés que vous aviez rencontrées ?

Jacques Jouvard : Concernant le pilotage, ma conviction repose sur le fait que les enjeux stratégiques ne se délèguent pas. J'ai constitué, même si dans le contrat la maîtrise d'œuvre est confiée à un prestataire tout à fait pertinent comme Capgemini, un Comité de Pilotage pour sur piloter la direction de projet. Ce Comité impliquait le président du GIE tous les mois et des comités opérationnels toutes les semaines dirigés par votre serviteur et un directeur de projet très proche, en charge du suivi quotidien. Le but de cette organisation était sa capacité à suivre la prestation externe et à mobiliser les ressources internes au bon moment, avec un système de visualisation de l'avancement des plans d'action suffisamment serré.
A propos des difficultés majeures, la migration IDS vers DB2 n'a pas été neutre. Passer du hiérarchique au relationnel et retomber sur ses pieds n'est pas si simple. Nous avons réussi cette opération délicate, malgré quelques mauvaises surprises comme les accès concurrents qui sont moins bien gérés dans le monde IBM que dans le monde Bull. Le système est très asynchrone et la concurrence batch TP n'est pas simple. Par ailleurs, le Cobol ne réagissait pas toujours de la même façon, dans un monde ou dans l'autre. Plus étonnant, PAC ne réagissait pas de la même façon dans le monde IBM. Enfin le paramétrage des configurations est délicat dans le monde IBM. Nous sommes sur grands systèmes 3090, avec 10 à 12000 Mips en ligne. La difficulté majeure consiste à faire fonctionner un édifice de 15000 programmes, d'une manière fluide et souple.

RB : La bascule sur la nouvelle plate-forme s'est-elle bien déroulée ?

Jacques Jouvard : Parfaitement. Nous avions enchaîné les bascules à blanc durant tout le second semestre 2003, avec les traitements de fin de mois, à la demande, de fin d'année, etc. Comme le rappelle Yves Lennon DG de Sodifrance, nous avions effectué tellement de tests et de simulations, qu'au moment de la bascule de la Caisse pilote, nous étions quasiment sûr que cela fonctionnerait. Après le bilan de cette première bascule, nous avons défini un processus industriel qui nous a conduit à une bascule de deux autres Caisses en novembre 2004.
Ensuite, nous avons effectué la bascule des quatre Caisses restantes en un seul week-end et c'est certainement une première dans le métier. Cela signifiait clairement que la procédure était devenue industrielle. Un PC de bascule qui fonctionne avec quatre migrations en parallèle, non seulement du code, mais aussi des données du monde IDS II au monde DB2 full… Les agences ont rouvert le lundi matin, sans incident. Sur la première Caisse certaines agences ne s'étaient pas aperçues que nous avions changé. En fait au niveau du poste de travail rien n'avait changé.

RB : Quelles sont les leçons que vous avez tirées de cette expérience unique en son genre ?

Jacques Jouvard : Premièrement il faut bien travailler sur les pré-études. C'est essentiel. Il faut consacrer le temps nécessaire et ne pas passer outre pour des histoires de planning. Bien poser le décor, faire les analyses du code, bien poser la cartographie, bien identifier les cas particuliers, telles sont quelques-unes unes des tâches. Pour les solutions techniques des spécifiques, le moteur de conversion sera à paramétrer de façon particulière. Il faut très rapidement élaborer un échantillon pilote et le tester jusqu'au bout de la chaîne pour voir ce que cela donne dans des environnements différents batch ou TP et sur le plan des performances. Une fois ce travail complètement effectué, la phase de production peut être très rapide.
Autre point clé : l'intégration. La CAC, Cellule d'Administration des Composants, est une espèce de tour de contrôle qui voit entrer et sortir tous les composants du système et qui connaît leur état avant, actuel et leur évolution. C'est essentiel pour gérer la maintenance dans le temps. Cette cellule permettait de fiabiliser l'intégration.

Yves Lennon
DG de Sodifrance

Sodifrance

SSII créée en 1986 à Rennes par Francis Mazin, suite à un « spin-off » de Sodinforg pour ceux qui s'en souviennent encore. Elle a réalisé en 2004 un chiffre d'affaires de 50,8 M€, contre 59,3 en 2003 et un résultat net avant survaleur de 0,8 M€ contre -2 M€. Le recul est dû à la livraison progressive d'un grand projet de migration sur le second semestre 2004 et le premier semestre 2005. Le résultat d'exploitation ressort à 0,2 M€, contre 0,5. Ce retrait s'explique par l'arrêt progressif du grand contrat de migration cité précédemment et la renégociation des prix à la baisse sur ce même contrat et la variation du périmètre (cession de TMS et arrêt de la filiale monétique). La société a réalisé en décembre 2004 une augmentation de capital de 4,8 M€. Les fonds propres au 31 décembre 2004 s'établissent à 10,4 M€ contre 5,6 M€ en 2003. Sodifrance prévoit de réaliser cette année un chiffre d'affaires de 48 M€. Le premier semestre restera impacté par l'arrêt progressif du grand contrat de migration cité. Le retour à la croissance organique est prévu sur le second semestre 2005 avec notamment un effet de levier positif sur les marges lié aux restructurations réalisées en 2004, la réduction du nombre de sous-traitants et l'évolution du prix moyen facturé. Sodifrance est cotée sur Euronext – Segment Next Economy. Suite à l'augmentation de capital la structure de l'actionnariat de changé : Public et nominatifs, 52,01% ; Dirigeants, 32,55% et Institutionnels, 15,44%.

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 2e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement - Email : contact@ipresse.net - http://

GÉRARD TAIEB : « JE SUIS EFFRAYÉ PAR LA LOGIQUE BOURSIÈRE »

Cegi n'est pas un éditeur comme les autres. Créé en 1976, il aura … 30 ans l'année prochaine et compte une base de 6200 clients, dont 3000 PME/PMI, 3000 établissements de santé et 200 grands comptes. Gérard Taieb, son fondateur et toujours PDG, tient bon la barre à travers les tourmentes de la technologie, les sirènes de la bourse ou encore les tempêtes de la conjoncture. En guise de cerise sur le gâteau, Cegi a fait une très bonne année 2004, avec une croissance organique de 39,2% !

En outre, sur les quatre derniers exercices la société a dégagé un résultat net supérieur à 3%. Toutefois, malgré cela, Gérard Taieb est conscient qu'il doit se décider à croître pour se confronter aux poids lourds de l'édition de logiciels de gestion présents en France, dont les Français Adonix et Cegid.

Roger BUI : Comment expliquez-vous cette année 2004 exceptionnelle par ses résultats dans un contexte général plutôt morose ?

Gérard Taieb : La croissance que nous avons connue en 2004 venait de plusieurs contrats gagnés dans le domaine des cliniques notamment. Nous avons également eu une grosse activité grands comptes. Cela concernait aussi bien de nouveaux contrats que des renouvellements. Toutefois, nous avions régressé en chiffre d'affaires l'année précédente, mais en dégageant tout même du résultat. Il nous est très difficile de mettre en place une progression régulière. Chaque année est un combat nouveau et nous ne pouvons compter uniquement sur la récurrence des marchés. J'ai l'impression que nous ne sommes pas du tout dans un phénomène de reprise.
Les grands comptes se sont fait facturer des ERP, les TPE se font inonder de petits produits. Le marché sur lequel nous nous positionnons et où il y a encore un peu de travail, c'est le « middle market ». Le terrain a été moins labouré que sur les extrêmes que sont les TPE et les grands comptes.

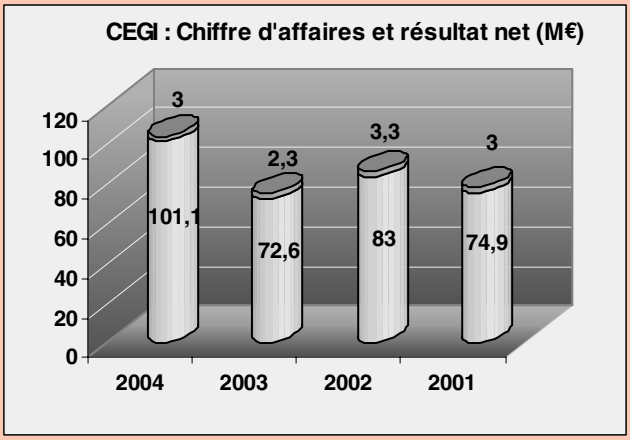
RB : Quelle concurrence ressentez-vous le plus ?

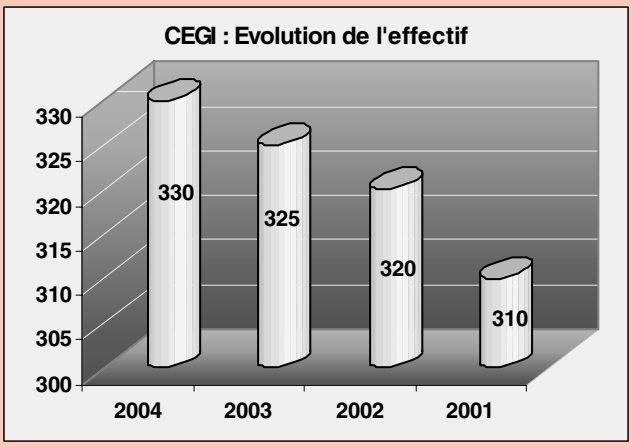
Gérard Taieb : Dans les grosses PME, nous rencontrons un peu plus souvent SAP, même si ce n'est pas très adapté. Nous voyons moins Peoplesoft depuis l'annonce de la reprise par Oracle. Enfin, Microsoft, partenaire technologique très attentif par ailleurs, nous prépare une concurrence forte sur les couches hautes. Au plan des éditeurs français, Cegid structure très bien son marché. On sent un maillage fort dans son approche. Le niveau technologique chez nous et chez eux est assez proche. Avec Adonix, nous sommes frontalement concurrents. Nous les rencontrons plus régulièrement, car sur le « mid-market », Adonix commence à avoir une base solide et de bonnes références.

RB : Vous vous définissez comme éditeur de progiciels dédiés à certains métiers. En fait, cela représente 10 métiers, outre les modules standards de comptabilité, paie, gestion commerciale et planning. Comment faites-vous pour gérer des progiciels verticaux aussi différents que les cliniques et le tourisme ou encore la mode ?

Gérard Taieb : Nous avons des équipes différentes, formateurs, informaticiens et commerciaux. Il est vrai qu'en terme de connaissance du métier les personnes sont différentes. Mais le problème se complique rapidement car nous utilisons les objets COM-DCOM de Microsoft, qui nous permettent d'avoir des socles communs et des fonctions communes. La comptabilité auxiliaire est toujours une comptabilité auxiliaire, de même qu'une gestion de stocks que ce soit dans la pharmacie ou les vêtements. Cela dit, il faut ensuite décider d'enrichir ou non un objet, en fonction de son utilisation pour un domaine ou un autre. Avoir des objets communs requiert énormément de communication et de concertations entre les équipes, c'est ce qui est difficile à organiser. Nous avons un service technologie qui fournit de la technologie et de la méthodologie à tout le monde. Ce service a un énorme travail de coordination en permanence. En outre, il stocke et organise les objets communs et

Gérard Taieb,
PDG-Fondateur de Cegi





cela entraîne beaucoup de réunions.

RB : La technologie demeure un challenge permanent pour un éditeur comme vous. Où en êtes-vous dans la chronologie des développements de vos produits ?

Gérard Taieb : Depuis 1999, nous nous sommes lancés dans un important effort de recherche et développement pour réaliser un socle technologique sur lequel est bâtie toute l'architecture des solutions. Il s'agit d'une plate-forme trois-tiers : serveurs de données, serveur d'applications, postes clients. Le serveur de données supporte tous types de systèmes d'exploitation, notamment Unix, Linux et Windows, et assure une compatibilité parfaite avec les bases de données relationnelles utilisées : Oracle, SQL Server ou DB2. Le serveur d'applications support du framework contient des objets techniques et des objets métiers, développés dans le cadre de la solution COM-DCOM de Microsoft. Ce concept permet de réaliser des applications intégrées et donne aux solutions Cegi le label de progiciel intégré ou d' «ERP «. Les solutions Cegi sont notamment compatibles avec tous les réseaux de communication et conçus pour être déployées en parfaite cohérence avec des solutions de type « Global Internet « (Cegi dispose du label de distributeur certifié France Télecom). L'intégration de la solution TSE et éventuellement de la couche Citrix au niveau du serveur d'application procure un confort pour les accès utilisateurs distants, des temps de réponses rapides et des transactions sécurisées.
Nous avons beaucoup travaillé sur les performances. Nous avons introduit pas mal d'Internet dans chaque produit pour accéder à distance, informer ou encore dématérialiser les documents entre les sociétés et leurs prestataires, etc. Nous avons écrit des langages de requête très simples à utiliser, ce qui est très important pour les clients. Contrairement ce que l'on peut imaginer, les produits sophistiqués ne passionnent pas. Les outils simples pour extraire les résultats recherchés sont immédiatement adoptés. Nos logiciels sont écrits en Delphi, mais pas encore en mode Web. Nous avons mis en place un framework qui permet d'installer à distance, d'envoyer à distance des petits bouts de produits, sans avoir à tout réinstaller. Nous examinons actuellement .Net pour atteindre cet objectif, à condition que le niveau de réécriture ne soit pas énorme. Aujourd'hui, le passage à .Net entraîne la réécriture de 80% du produit, ce qui n'est pas envisageable pour nous, car nous avons trop de logiciels sur trop de marchés pour nous lancer dans une telle aventure. Il est important que les logiciels soient très conviviaux, avec de bonnes performances. Le passage en mode Web n'offre pas toutes les garanties à ce propos. Je ne fais pas de fuite en avant technologique. Je veux marquer une pause et répondre aux besoins des clients.
Curieusement, il y a beaucoup d'évolutions législatives et réglementaires, notamment dans le monde de la santé. Il y a par exemple des lois qui sont sorties comme la Tarification à l'Acte et à l'Activité (T2A) ou la Classification Commune des Actes Médicaux (CCAM) qui ont pour but, à terme, de rapprocher fortement le monde associatif, les hôpitaux publics et l'ensemble du monde privé. C'est une très grande révolution avec énormément des choses qui bougent. Nous sommes en train de construire un ERP santé qui intègre les dossiers patients, la gestion des soins infirmiers, la production des soins (gestion des blocs opératoires). Nous sommes leader dans la clinique privée et un peu dans l'hôpital privé, mais pour le moment, nous ne sommes presque pas présents dans les hôpitaux publics.

CEGI par activité	2004	2003
- Licences	**10,5 M€**	8,5 M€
- Maintenance	4,5 M€	4,0 M€
- Conseil et services	3,0 M€	2,0 M€
- Formation	5,0 M€	4,0 M€
- Infogérance	5,6 M€	2,9 M€
- Tierce maintenance matérielle	5,0 M€	3,5 M€
- Négoce de matériels	67,4 M€	47,7 M€
Chiffre d'affaires total	101,0 M€	72,6 M€
Résultat net	3,0 M€	2,3 M€
Effectif	325	320

Source : © i-L&S

Solution **Passenger** (cliniques, hôpitaux) ; Solution **Dotation Globale** (hôpitaux PSPH) ; Solution **Maisons de Retraite** ; Solution **PIMS** (sanitaire et social) ; Solution **Evolia** (travail temporaire) ; Solution **Stop** (gardiennage) ; Solution **Expert** (expert comptable) ; Solution **Travelsoft** (industrie du tourisme) ; Solution **Prostyl** (industrie de la mode) ; Solution **First** (PME/PMI).

RB : La croissance externe constitue selon vous, la réponse votre problème de taille critique pour faire face aux nouveaux challenges du marché. Quelle est votre action en ce domaine ?

Gérard Taieb : En dehors de deux petites opérations, nous n'avons pas encore effectué d'opération de croissance externe, alors que j'ai étudié beaucoup de dossiers qui n'ont pas abouti. Ces sociétés arrivent à continuer à vivre avec leur revenu de maintenance et ne sont pas prêtes à se vendre à n'importe quel prix. Peut-être est-ce moi qui ne suis pas prêt à surpayer ? Toutefois, le besoin est là, notamment par rapport à ce qui se passe sur le marché, car nous n'avons pas la surface suffisante. Adonix, grâce à la croissance externe, est devenue un acteur européen majeur. Cegid a énormément grossi et Sage a une taille gigantesque. Soit nous serons absorbés un jour, soit nous réussissons à atteindre la taille critique. Toutefois il faut relativiser, car travaillant sur des niches, nous sommes beaucoup moins fragiles que des entreprises plus importantes. La société est familiale, elle a des fonds propres importants à hauteur de 24,45 M€, pas de dettes. Je devrais être, maintenant, dans une phase beaucoup plus active dans ce domaine, quitte à ne pas faire de bonnes affaires au départ. A la différence des SSII, dans notre métier d'éditeur, l'intégration de nouvelles équipes et de nouveaux produits induit un travail énorme du fait des technologies.

RB : Etes-vous tenté par la bourse ?

Gérard Taieb : Absolument pas. Je suis effrayé par la logique boursière qui consiste à tout le temps faire plus, tout le temps gagner plus. C'est une contrainte très lourde. Des sociétés ou leurs dirigeants ont dérapé car ils se sont mis dans une logique qui les a dépassés. Nous sommes très solides financièrement, et je veux être libre de perdre de l'argent une année et d'en gagner l'année suivante. Ce n'est pas très grave en soi, car il suffit de bien gérer. La bourse n'accepte pas ce genre de défaillance. Dans la vie d'une entreprise, il est impossible de gagner plus tous les ans.Dans notre développement, nous pourrions être accompagnés par des institutionnels, seulement il faudrait qu'ils nous apportent plus que le fait

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 2e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement - Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

PATRICK BERTRAND : « LE FOOTBALL REPRÉSENTE UNE VRAIE SOURCE DE FIERTÉ ET DE MOTIVATION ».

Roger BUI : Cégid et CCMX, c'est déjà une longue histoire d'amour avec plusieurs tentatives de mariage non couronnées de succès. La dernière a été la bonne. Pouvez-vous nous remémorer le contexte de cette opération et son impact ?

Patrick Bertrand : Ce n'est effectivement pas la première fois. La toute dernière fois tentative s'est déroulée en 1999, lorsque le CDR avait mis en vente CCMX avec une procédure assez classique de propositions confidentielles faites de façon indépendante, une sorte de mise aux enchères. Apax et Eurazéo avaient alors remporté la mise, si on peut dire ainsi. Cinq ans après, les deux partenaires souhaitaient trouver un dispositif qui leur permette de faire évoluer la société dans un contexte nouveau, à savoir en synergie avec un groupe. Au bout de deux ou trois mois de négociation, nous sommes parvenus à un accord qui nous paraît être très sensé, à la fois sur le plan industriel et sur celui de l'actionnariat de CCMX.

Patrick Bertrand
Directeur général de

La société était très légèrement bénéficiaire. Toutefois, très rapidement dès le 16 novembre, nous avons mis en œuvre une politique vigoureuse de réduction des coûts, notamment de fonctionnement interne. Par ailleurs dans notre métier, les fins d'année constituent des mois à forte saisonnalité. C'est ce qui explique le résultat positif pour CCMX, dès le mois de décembre. L'explication de ce résultat se trouve aussi dans le fait que lorsque l'on dépasse le point mort en terme d'équilibre financier, la contribution au résultat est très forte. La poursuite de la réduction de ce fameux point mort, dans le cadre du nouveau groupe devrait nous permettre de réaliser un beau score en 2005.
La bourse a bien réagi, surtout au moment de la publication de nos chiffres 2004 qui montrent le fait que nous étions en phase avec ce que nous avions annoncé. Ces chiffres ont également révélé qu'il existait une vraie dynamique commerciale entre les deux sociétés.

RB : Jusqu'où va la complémentarité entre Cégid et CCMX ?

Patrick Bertrand : CCMX apporte une forte compétence en Ressources Humaines, « sourcing », ainsi qu'un très bon produit de consolidation pour les moyennes et grandes entreprise. Cégid apporte pour sa part, son PGI, sa gamme verticale, et sa forte compétence dans le reporting fiscal avec Etafi, et la consolidation avec Etafi Conso. En outre, CCMX était sur le point de lancer un programme de développement d'une nouvelle génération de produits. Cela tombe bien dans la mesure où Cégid va se joindre à ces développements pour l'enrichissement fonctionnel de sa gamme et profiter de l'avancement de CCMX. Des engagements ont été pris vis-à-vis des clients pour le maintien des gammes actuelles de manière à ce qu'il n'y ait pas de rupture. Progressivement, dans les années qui viennent, il leur sera proposé une gamme de convergence à partir de cette nouvelle base de développement. Dans notre cas, les clients ne se retrouveront jamais devant le fait accompli de l'éditeur qui déciderait d'arrêter une gamme.
Par ailleurs, au plan de la problématique des dimensions culturelles des rapprochements, il semble que la racine commune des collaborateurs de CCMX et de Cégid, la compétence fonctionnelle dans le domaine de la gestion, une orientation et un tropisme très fort à destination du « middle-market », constituent des éléments de réussite du rapprochement.

RB : Qu'est-ce qui motive une croissance externe chez Cégid ?

Patrick Bertrand : Deux axes déterminent notre politique de croissance externe. Le premier consiste à jouer le rôle de fédérateur de tous les petits éditeurs qui, en général, sont positionnés sur des niches de marché. Ils sont souvent confrontés à l'importance des investissements à réaliser pour développer une nouvelle gamme de produits ou accélérer le développement de leur réseau commercial. Nous avons constaté que le besoin était bien réel et nous avons déjà effectué plusieurs petites opérations de ce type. Toute

CEGID

1983 - Année de création.
1986 - Entrée en Bourse au Second Marché puis Premier Marché en 1989.
1988 - Tentaive de prise de contrôle de CCMC.
1997-1998 - Acquisition de Alphabla, Apalatys, ORLI, Amaris et Silicone.
1999 - Prise de contrôle de Servant Soft. CCMX échappe encore à Cégid.
2002 - Intégration de Magestel, éditeur de logiciels pour les professionnels de la Mode
2003 - Mars 2003 : intégration de Quadratus, éditeur de logiciels pour la Profession Comptable Libérale et les entreprises dans le secteur de la Propreté.
2004 – Jamais deux sans trois. La troisième tentative sera la bonne : Fusion-acquisition de CCMX.

CCMX

1948 - Année de création de CCMC par un groupe d'experts comptables, sur l'idée d'une mise en commun des moyens de traitement de l'information.
1984 – Le 29 novembre introduction à la bourse de Lyon.
1988 – Septembre : prise de contrôle de CCMC par Concept, suite à une tentative avortée de la part de … Cégid (déjà !).
1992 - Création de CCMX par la fusion des sociétés CCMC et Managix (filiale de Sligos).
1993 - Retour au profit.
1994 - Consolidation du redressement.
1999 - Vente par le CDR de CCMX à Apax Partners et Azeo.
2000 - Nouvelle offre pour le « mid-market » : CCMX Business PGI/ERP.
2001 - Lancement des Cités RH, Cité Expert, Cité des Entrepreneurs, portails d'information pour les communautés.
2002 - Accord de partenariat avec Itool Systems pour proposer une solution de comptabilité ASP pour les 2 millions d'entreprises clientes des experts comptables.
2003 - Création de nouvelles offres Start RH ou Start FI pour les PME.
2004 – Fusion avec Cégid.

fois, l'année dernière nous n'en avions fait qu'une seule, justement parce que nous étions mobilisés par CCMX. Il s'agissait d'un petit éditeur spécialisé sur la GP, dans le domaine de la mode et du textile, CGO basée à Rennes. Nous poursuivrons ce type croissance externe. Ces opérations nous permettent de nous renforcer sur des secteurs verticaux en jouant un rôle de fédérateur d'éditeurs spécialisés.
Le deuxième axe marque une des tendances lourdes que l'on constate sur le marché de la technologie de l'information depuis deux ou trois ans. Il s'agit du regroupement des principaux acteurs du marché, que ce soit des acteurs mondiaux entre eux ou locaux. Ces regroupements répondent à la problématique de taille pour amortir et couvrir les frais de R&D devenus très importants. Souvenez-vous, dans l'ancien temps, on investissait pendant trois ou quatre ans pour lancer une nouvelle gamme, ensuite on ralentissait les investissements et on bénéficiait d'une période de vente favorable, avec des frais de R&D déduits. Aujourd'hui il faut maintenir un niveau d'investissement relativement important pour obtenir une gamme de qualité. Par ailleurs, il faut être très présent sur le terrain, avec un réseau de proximité dense. C'est la vraie barrière à l'entrée pour l'accès au marché des petites et moyennes entreprises.

RB : Depuis votre rapprochement avec CCMX, votre poids dans la relation avec la profession comptable est encore plus important. Cet aspect historique des deux entreprises a, semble-t-il, bien changé. Quelle est le profil de votre clientèle aujourd'hui et quels sont vos concurrents directs ?

Patrick Bertrand : Il est vrai qu'on se souvient du succès de Cégid comme producteur de progiciels comptables pour les experts-comptable. La profession comptable représente aujourd'hui 30% du chiffre d'affaires du nouveau groupe et les entreprises 70%. Cela veut dire que Cégid est aujourd'hui aussi devenue un éditeur de progiciels de gestion pour les entreprises et notamment pour un certain nombre de secteurs d'activité dont la profession comptable.
Concernant la deuxième question, quand on regarde le périmètre de concurrence du groupe, il est difficile de répondre globalement. On constate qu'aucun éditeur en France ne dispose d'une gamme aussi large que celle de Cégid qui compte un PGI de comptabilité-finance, une offre verticale sur les différents secteurs d'activité, l'offre de reporting fiscal et de consolidation autour d'Etafi et une présence dans le domaine de la BI (Business Intelligence). Pour la profession comptable, nous avons évidemment en face de nous l'Anglo-saxon Sage Coala. S'agissant du marché vertical, on retrouve un certain nombre d'acteurs dont Isagri dans l'environnement du Crédit Agricole et des acteurs plus petits, régionaux, très bien implantés et très concurrentiels sur leur secteur d'activité.

RB : La pénétration des PGI ou ERP dans le monde du « mid-market » est-elle plus déterminante aujourd'hui ?

Patrick Bertrand : Après la réticence opposée par les entreprises confrontées à l'implémentation d'un PGI qui colportait une image d'un système d'information lourd destiné plutôt aux grandes entreprises, l'attitude a complètement changé. En effet, l'entreprise moyenne a bien compris l'intérêt d'une information intégrée. Par exemple, lorsque nous avons lancé notre troisième génération de produits de gestion des immobilisations Servantissimo PGI, nous avions fait faire une enquête terrain. On s'est aperçu que la plupart des entreprises qui souhaitaient renouveler leurs progiciels de gestion intégrée désiraient un déversement des informations de la gestion des immobilisations dans leur comptabilité. Même Sage vient d'annoncer haut et fort son arrivée sur l'intégré après avoir été le « tenant » de la stratégie best of breed.

RB : En terme de choix technologiques, avez-vous opté pour un SGBDR du marché ?

Patrick Bertrand : En 2001, lorsque nous avions lancé notre 3ème génération de produits, nous avions effectué deux choix fondamentaux sur le plan technologique. Le premier consiste à être agnostique en matière d'OS et des bases de données. La même gamme de produit fonctionne sur Windows et SQL, Linux et Oracle et OS/400 et DB2. Le deuxième choix porte sur les architectures natives. En effet, toute notre gamme, sans réécriture, est disponible en architecture Client/Serveur classique et en client riche, c'est à dire qui peut être déployé en Web Access de manière extrêmement simple. Une entreprise qui compte, par exemple, 50 implantations pourra héberger son application sur un serveur et la mettre à la disposition des cinquante implantations. Introduire une simple adresse URL est la seule manipulation requise. Chez nous cette approche est mise en œuvre depuis 3 ou 4 ans. Nous avons ainsi en permanence, 400 à 500 utilisateurs connectés. Cette technologie est très demandée, notamment dans le secteur du « retail » pour le déploiement de réseaux de boutiques. L'avantage immédiat se trouve dans la suppression des installations et des mises à jours des progiciels.

RB : Enfin, on ne peut pas passer à côté de cette dernière question. Quel est L'impact du football sur Cégid ?

Patrick Bertrand : C'est une vraie source de fierté et de motivation, parce que quand vous avez la chance d'avoir un fondateur-Président qui réussit dans le domaine extrêmement dynamisant qu'est le sport, vous avez l'impression que la société est tirée par cette dynamique. C'est aussi une légitime fierté liée au fait que Jean-Michel Aulas a souvent déclaré avoir construit l'Olympique Lyonnais comme il a construit Cégid, c'est à dire selon un schéma avec des étapes progressives de création de fondations et de réalités quotidiennes. Rappelons qu'il est Président de l'Olympique Lyonnais depuis 1987, alors que ce Club était encore en deuxième division. Le parcours de Cégid est similaire !

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RC en cours. Dépôt légal 1e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement
Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

CLAUDE CZECHOWSKY : « L'ÉVÉNEMENT 2005 A ÉTÉ LE GAIN DU CONTRAT RENAULT »

Posons le décor : Computer Sciences Corporation c'est un chiffre d'affaires au 2 avril 2005 (exercice fiscal 2005) de 14,06 milliards de dollars, en croissance de 4,5% par rapport aux 12 mois précédents, à 13,44 milliards, un effectif de 79 000 personnes, un résultat net de 810,2 M$, dont 313,8 M$ de gains provenant notamment de la cession de DynCorp achetée un an plus tôt. Ces chiffres placent CSC au troisième rang mondial derrière IBM Global Services et EDS et juste devant Accenture. L'Europe de l'Ouest, selon la définition CSC, est dirigée par Claude Czechowsky que nous avons interrogé dans le cadre de ce Zoom.

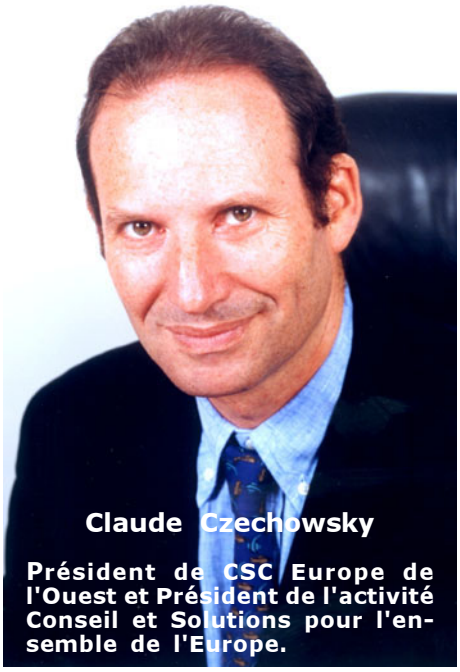
A noter que les chiffres 2004 ont été retraités en tenant compte de la cession de DynCorp, laquelle a permis à la société de se désendetter à hauteur d'un milliard de dollars environ. CSC se trouve dans une très bonne situation financière et peut envisager de grandes opérations dont la croissance externe.

Roger Bui : Chez CSC, quelles ont-été les grands bouleversements de ces dernières années ?

Claude Czechowsky : Nous venons juste de publier nos résultats qui sont bons, et qui ont montré une progression du chiffre d'affaires au niveau mondial de 13,5 milliards à 14,1 milliards, ce qui correspond à une progression de 4,5% environ, avec une poussée très forte en Europe. En effet, sur un an, l'Europe a enregistré une progression de 17%, à 4,3 milliards de dollars. La grande évolution de cette année a été marquée par le poids de plus en plus important du conseil et de l'intégration de solutions ce qui augmente d'autant la valeur ajoutée. En Grande Bretagne, par exemple, la part du conseil et de l'intégration de solutions est passée de 10% à 20%. Ce même phénomène se retrouve aux USA. Cette activité est en forte croissance dans les pays où l'externalisation est déjà très forte, pour apporter de la valeur ajoutée sur les grands comptes. Elle porte surtout sur les actions de transformation. Cette activité génère une plus forte valeur ajoutée et requiert moins de capital, contrairement à l'outsourcing. Donc nous y retrouvons un retour sur investissement plus important.

RB : L'Europe progresse sensiblement dans le chiffre d'affaires de CSC. A quoi cela tient-il ?

Claude Czechowsky : La poussée en Europe est due à trois grands facteurs. Le premier se passe en Grande Bretagne, où nous avons gagné de gros contrats qui sont entrés en production en 2004. Ainsi, la Santé britannique a signé deux contrats avec nous, dont un pour la gestion de l'ensemble des applications et des infrastructures de la NHS (National Health Service). Le second contrat porte sur le nouveau projet qui est l'équivalent du DMP (Dossier Médical Patient) en France. Par ailleurs, l'autre gros contrat qui est entré en production concerne la poste britannique pour l'ensemble de la gestion et de la transformation des applications et des process. Enfin, le troisième gros contrat concerne le réseau britannique d'électricité. En Scandinavie, nous avons mis en production le contrat de la Scandinavian Airlines. C'est également un très important contrat qui concerne toute la gestion des applications et des infrastructures de cette compagnie aérienne.



Claude Czechowsky

Président de CSC Europe de l'Ouest et Président de l'activité Conseil et Solutions pour l'ensemble de l'Europe.

La France a réalisé un chiffre d'affaires de 315 M€, avec un effectif de 1800 personnes. L'Allemagne est en recul, avec une petite décroissance. Le marché en matière de conseil et intégration de systèmes y est plus serré. Les tarifs ont joué également. L'Allemagne réalise environ 480 M€ de chiffre d'affaires et la Grande Bretagne, autour de 2 milliards d'euros. La Grande Bretagne traite de très gros contrats d'externalisation, alors que les marchés en France et en Allemagne ne s'y prêtent pas. Chacun des contrats pèse très lourd. Ainsi celui de British Aerospace à lui seul, représente 900 M€ par an. Nous en sommes encore très loin dans l'Hexagone. Le contrat de Renault, c'est environ 40 M€ par an. British Aerospace est notre plus gros contrat au niveau mondial, ce qui montre que ce ne sont pas seulement les administrations d'Outre-Manche qui externalisent. Nous sommes N°2 en Angleterre, derrière IBM. La taille du marché britannique est très important en volume.

RB : Revenons dans l'Hexagone. Que s'est-il passé en France au cours de l'exercice 2004 et quelles sont les prévisions pour 2005 ?

Claude Czechowsky : L'événement fort chez CSC France a été le

CSC : Exercice du 1er avril au 31 mars.	Au 1er avril 2005	2004 retraité*	Au 2 avril 2004	Au 28 mars 2003	Au 29 mars 2002
Chiffre d'affaires	**14 059 M$**	**13 448 M$**	**14 768 M$**	**11 346 M$**	**11 379 M$**
Résultat avant impôts	715 M$	677 M$	747 M$	612 M$	497 M$
Résultat net	810 M$	519 M$	519 M$	440 M$	344 M$
Effectif	79 000		90 000	90 000	67 000
CA US privé	3 830 M$	3 572 M$	3 686 M$	3 868 M$	
CA US admin. fédérale	4 676 M$	4 983 M$	6 189 M$	3 347 M$	
CA Europe	4 326 M$	3 682 M$	3 682 M$	2 981 M$	
CA autres intl.	1 227 M$	1 211 M$	1 211 M$	1 152 M$	
Total	**14 059 M$**	**13 448 M$**	**14 768 M$**	**11 348 M$**	

© *i-L&S. Source : CSC. * Exercice retraité sans une partie importante de DynCorp, cédée en février 2005.*

gain du contrat Renault. Annoncé officiellement le 11 mars 2005 ce contrat a été valorisé à 236 M$ (environ 175 M€) sur 5 ans. Selon les termes de l'accord, CSC prendra en charge, pour les différents sites Renault de France et d'Espagne, la supervision, l'exploitation et l'administration de l'ensemble des plates-formes techniques — grands systèmes (mainframes), machines de moyenne gamme (midranges), réseaux — ainsi que la maintenance de ces matériels.
Plus généralement, sous la pression des achats, nous avons constaté chez les grands comptes français une réduction du nombre de fournisseurs et un accroissement de la responsabilité des engagements. Nous sommes bien placés pour apporter les bonnes réponses aux attentes des clients. Ce mouvement remonte à deux ou trois années. C'est un mouvement qui était déjà fort dans l'industrie et qui tend à se répandre dans les services financiers et non financiers. Nous avons une clientèle qui se compose de 80% de grands comptes et 20% de grosses PME.
Sur le dernier trimestre nous avons enregistré en France une progression de 10% de notre chiffre d'affaires. Cette progression provient de l'activité bancaire d'investissement et de détail où il existe beaucoup de projets de fusion de back-office et de développement de plates-formes de crédit. Elle provient également de l'activité solutions Peoplesoft et Oracle et SAP. Nous avons un prévisionnel de croissance de l'ordre de 20% pour 2005, par le carnet de commande que nous avons engendré. Ce sera le plus fort taux en Europe. La tendance pour les commandes en 2005 est bonne également.
En France d'après MCI, nous sommes N°2 derrière Accenture en ce qui concerne le consulting. Nous sommes dans les 15 premiers en terme d'intégration complète. Notre poids évoluera rapidement avec le contrat Renault qui devrait nous propulser dans les 10 premiers cette année, puis dans les cinq premiers l'année prochaine, grâce aux autres contrats que nous allons développer. Ce que nous visons, c'est une croissance dans les secteurs et dans les activités dans lesquelles nous avons une forte valeur ajoutée, une bonne rentabilité et un bon retour sur investissement. Ce n'est pas la peine d'aller nous positionner sur tous les marchés.

RB : Quels sont les grands métiers de CSC ?

Claude Czechowsky : CSC réalise 30% de son chiffre d'affaires dans le conseil et les solutions, 40% dans la gestion d'infrastructures et la gestion d'applications 30%. Ce sont les trois grandes lignes de services du groupe.
Si nous prenons le secteur des services financiers, notre avantage concurrentiel est très fort, notamment dans le domaine de l'assurance. En plus de nos capacités en matière de conseil, de solutions et de systèmes et d'outsourcing, nous avons une gamme de logiciels spécifiques métiers qui sont leaders au plan mondial, dont le centre de R&D se trouve en France. Nous avons une vingtaine de produits pour l'assurance vie, l'IARD, la gestion des risques ou encore la gestion des sinistres. Ces progiciels nous donnent un avantage, d'autant que nous les intégrons avec SAP, Peoplesoft ou Oracle. CSC a une activité d'éditeur métier. C'est vrai dans l'assurance, mais c'est aussi vrai dans la banque avec des produits de gestion des moyens de paiement, des crédits, des réseaux interbancaires, etc. Ces progiciels sont sous la responsabilité américaine. Cela ne nous empêche pas de travailler aussi avec des solutions du marché.
La France a un mix d'activité un peu différent de celui de la maison mère. L'activité conseil et solutions représente environ 60% du chiffre d'affaires, la gestion des infrastructures 20% et l'activité applications 20%. Cette répartition est en train de changer car, à l'instar de la Grande Bretagne, nous sommes en train de signer de grands contrats en France.
Dans les trois à cinq qui viennent nous aurons une répartition des activités semblable à celles des autres régions du monde, selon le découpage CSC. La France est le centre européen de l'activité conseil et solutions.

CSC France	2004
Chiffre d'affaires France	315 M€
Effectif France	1800
Conseil et Assist. MO	140 M€
Projets et Intégration	67 M€
TMA	21 M€
Infogérance hors TMA	86 M€
Total	314 M€

Source : © i-L&S.

RB : Quels sont les grands axes de développement en France ?

Claude Czechowsky : En France nous allons continuer sur la lancée de Renault et démultiplier cette expérience. Nous ferons de même par rapport au contrat Airbus où nous gérons l'ensemble des applicatifs SAP. Nous continuerons à développer notre activité conseil et intégration de solutions qui connaît une belle croissance sur un rythme à 2 chiffres.
Le marché est reparti avec des activités sectorielles très différenciées. Sur l'industrie, cela concerne plus les problèmes de gestion de contrats, d'applicatifs ou d'infrastructures, avec des projets plus serrés. En revanche dans les télécoms, nous voyons l'arrivée de nouveaux développements, ainsi que dans le transport. Chaque secteur dispose d'éléments potentiels de croissance.

RB : Envisagez-vous de la croissance externe, notamment en France ?

Claude Czechowsky : Sur des problématiques spécifiques, nous sommes ouverts. Nous pratiquons de la croissance externe lorsque la croissance organique est forte. La croissance organique est revenue de manière forte, ce qui nous permet d'envisager de la croissance externe. Nous examinons un certain nombre de dossiers, mais rien n'est encore décidé.

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 2e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement - Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

FRANCIS MESTON : « PLUS DE DISPONIBILITÉ EN INTÉGRANT LA BAISSE DES PRIX AVEC L'EDS AGILITY ALLIANCE ».

Dans le cadre de la présentation de l' « EDS Agility Alliance », nous avons eu l'opportunité de rencontrer Robb Rassmussen, VP Global Alliances d'EDS, Francis Meston, Président d'EDS France, Xavier Fessart, Directeur Grands Comptes d'EMC et Jacques Guers, Président de Xerox. Annoncée en octobre 2004, l'Alliance compte aujourd'hui 10 membres dont Cisco, Dell, EMC, Microsoft, Oracle, SAP, Siebel, Sun, Towers Perrin (consultants en RH notamment) et Xerox. A ce propos, il ne faut pas s'y tromper, car il semblerait que cette soit autre chose qu'une simple opération marketing de plus. Selon Mike Jordan, Président d'EDS, « la création de cette alliance constitue un élément clé pour notre plan de reconquête de notre position de leader ». Face aux partisans du tout intégré dont IBM et Hewlett-Packard, EDS n'a d'autre choix que de proposer sa nouvelle formule du « tout fédéré ».

Roger Bui : Pourquoi cette alliance ? Jusqu'à présent vous aviez l'habitude de travailler directement avec des fournisseurs. Cela veut-il dire qu'à l'avenir, vos clients devront obligatoirement passer par cette Alliance ?

Robb Rassmussen (EDS Corp.) : Ce que nous demandent nos clients c'est d'avoir la plus performante plate-forme possible, et la plus performante courbe de coûts en matière de services notamment. Ce sera le cas avec la plate-forme que nous avons élaborée avec nos partenaires. Nous avons des clients pour qui nous assurons le fonctionnement de la totalité de leur informatique sur les plates-formes et les solutions qu'ils ont choisies. Nous continuons à le faire pour eux. Toutefois, ils ne bénéficieront pas des même avantages en matière de rapport coût/performances que s'ils avaient opté pour notre offre collaborative.
Sur le marché l'utilisateur a deux options. La première consiste à aller vers une société qui fait tout et offre donc une intégration verticale de ses produits matériels, logiciels et services. Si vous êtes avec IBM, qui peut se permettre de tout offrir, vous n'aurez toutefois pas les meilleures technologies, ni les meilleures pratiques du marché. En effet, nous avons structuré cette Alliance afin d'obtenir ce qu'il y a de mieux sur le marché, en particulier en matière d'innovations technologiques. IBM dépense globalement chaque année environ 4 milliards de dollars pour son département R&D, aussi bien dans le matériel que dans le logiciel. Le total des dépenses des membres de l'Alliance s'élève à plus de 20 milliards de dollars. On peut dire que collectivement on est plus intelligent. Par ailleurs, si vous êtes avec une société verticalement intégrée, vous vous coupez des innovations du marché. Si toutefois le client décide tout de même de rester sur les technologies IBM, techniquement cela ne nous pose aucun problème. Seulement, le coût ne sera pas le même qu'avec la plate-forme que nous avons construite avec nos partenaires, car il n'y aura pas de coût supplémentaire d'intégration.

Robb Rassmussen
VP Global Alliances d'EDS

RB : Faire travailler ensemble dix sociétés, chacune leader sur son marché, et de surcroît concurrentes entre elles sur des segments de recouvrement, est-ce possible ?

Robb Rassmussen : Nous avons lancé un grand défi en voulant pour que ces sociétés collaborent et travaillent ensemble autour d'une architecture unique définie par EDS, avec leur collaboration. En effet, plusieurs d'entre elles se trouvent en situation de concurrence forte sur des segments de marché qui se recouvrent. Ainsi, nous avons défini une architecture de référence et nous avons attribué un rôle précis à chacune d'entre elles. Ce faisant, nous avons réussi à réduire la concurrence entre les partenaires qui se sont engagés à mettre de côté leurs oppositions afin de travailler ensemble dans le cadre de cette alliance et de construire un business commun. Nous avons également structuré un modèle de gouvernance que nous utilisons pour faciliter les interactions. Ainsi, nous avons défini cinq principaux domaines de gouvernance dans lesquels nous collaborons afin de maintenir une cohérence globale : technique, marketing et communication, design, engagements et processus de vente.

Francis Meston
Président
EDS France

EDS n'a pas la réputation d'être influencée par les leaders technologiques du marché. Nous avions l'habitude de faire beaucoup de choses par nous-même. Mais, nous avons compris que nous pouvons accélérer le processus d'apport de valeurs aux clients en travaillant en équipe avec nos partenaires. Lorsque nous impliquons les meilleurs comme Microsoft, EMC, Cisco, Sun ou Xerox, et que nous les mettons ensemble dans le processus de conception de l'offre, en tenant compte de leur feuille de route, nous obtenons le meilleur résultat possible pour nos clients. En fonction de ce que nous pensons être l'évolution sur les prochaines années, nous pensons que ces 10 partenaires sont les seuls avec lesquels nous avons besoin de travailler pour construire notre prochaine génération de plates-formes, dans ce cadre multilatéral intégré.

RB : Comment expliquez-vous cette restructuration de l'offre EDS ?

Francis Meston (EDS France) : En informatique, nous sommes en train de faire ce que le secteur automobile a déjà fait, à savoir optimiser les achats en réduisant de manière très forte le nombre

de fournisseurs. A l'origine de cette restructuration, se trouve une rupture du marché. Les habitudes et les pratiques d'achat en informatique sont devenues des pratiques d'achat de marchés commodités. Les clients vont jusqu'à faire des enchères inversées. A partir du moment où vous avez une myriade de machines et une myriade de logiciels pour les gérer, cela augmente très fortement la complexité du système et donc les prix. Si nous développons une solution intégrée avec des partenaires, nous pourrons proposer plus de disponibilité et un prix beaucoup plus bas, avec un engagement de résultat. Autrement dit nous pourrons proposer un catalogue de matériels et de services associés. C'est ce que nous faisons avec l'alliance.

RB : En Europe quelle a été l'accueil des clients ?

Francis Meston : L'accueil des clients et des partenaires a été extrêmement bon, car cela correspond à des demandes pragmatiques. Le marché a manifesté une très bonne réactivité. De plus en plus les clients achètent de l'Opex (prix d'opération), plutôt que du Capex (prix d'investissement). Nous avons eu l'occasion de pratiquer ce type d'alliance il y a 18 mois, lorsque nous étions sur le contrat du Ministère de la Défense en Grande Bretagne. Nous n'avions à l'époque pas encore élaboré cette alliance, mais nous travaillions déjà avec ces mêmes partenaires. Dans le cas de la Barclay's Bank, nous avions traité le dossier avec Microsoft, Dell et Xerox.

RB : Quel est l'intérêt pour Xerox de travailler avec EDS ?

Jacques Guers (Xerox) : La technologie a évolué. Autrefois nous avions un copieur. Aujourd'hui le même appareil sert de copieur, mais aussi d'imprimante, de fax et de scanner. Les plates-formes Xerox permettent de gérer des processus documentaires complets, depuis la création du document, son archivage, sa numérisation à sa diffusion. Bien évidemment cette évolution technologique a engendré une évolution des pratiques d'achats des entreprises et aujourd'hui l'achat d'imprimantes échappe aux moyens généraux pour se rapprocher des services informatiques. Ce qui était un copieur isolé devient maintenant un élément constitutif du poste de travail. EDS et Xerox intègrent cette dimension du poste de travail et de l'outil d'impression, selon la manière dont ces entreprises travaillent.
A titre d'exemple, nous étions partie prenante dans le contrat avec Barclay's Bank en Grande-Bretagne. La contribution de Xerox à l'approche commune avec EDS a consisté à gérer pour 40000 personnes et 200 sites, plus de 2500 produits Xerox ou non-Xerox qui sont des matériels d'impression ou multifonction. Nous assurons tout ce qui est fourniture de matériels, la maintenance, le « help desk » sur toutes les problématiques d'impression liées aux postes de travail et la fonction de production documentaire associée au poste de travail et à l'infrastructure informatique. Ce contrat très important, d'un montant de 40 M$ environ, dépasse de loin la simple fourniture des matériels. Cela concerne en plus tout le service qui accompagne ce type d'équipement. L'enjeu pour le client n'est certainement pas de décider quelle technologie choisir et à quel endroit, mais de confier à l'alliance EDS/Xerox le pilotage de ce parc d'impression et des services associés. Nous travaillons depuis de nombreux mois sur des contrats comparables en France et j'espère que l'année 2005 donnera l'occasion d'annoncer un certain nombre de succès.

RB : Quelle a été la démarche pour EMC ?

Xavier Fessart (EMC) : Chez EMC, nous sommes confrontés à un paradoxe sur ces marchés. Nous subissons une baisse des coûts et les clients attendent donc de notre part, des solutions de moins en moins chères. Paradoxalement, ils ont des contraintes de services de plus en plus importantes. Comment répondre à cela ? Nous pensons que le cadre de cette alliance est particulièrement important car il s'agit d'un modèle collaboratif. Nous allons mettre autour de la table un certain nombre d'acteurs dont EMC pour le stockage. Si nous additionnons le budget de R&D de l'ensemble des acteurs dans le cadre de cette alliance, nous obtenons en terme de développement le plus gros portefeuille d'innovations technologiques possibles. Lorsque nos clients ont des exigences en matière de SLA ou de qualité de services, nous allons être capables de leur offrir des solutions de plus en plus innovantes qui intègrent les baisses de coûts.
Pour la partie stockage qui se trouve aujourd'hui au cœur des systèmes d'information, nos clients ont des exigences de sécurité, en tenant compte du fait que c'est devenu un marché contraint légalement, car la gestion de la donnée doit être assurée dans le temps. Globalement, nous allons être capables, en fonction du savoir-faire de chacun, de proposer des solutions complètement intégrées, répondant aux exigences de prix et qui vont apporter de la valeur et une plus grande qualité de service. Plus les solutions sont intégrées, moins elles sont chères et plus elles sont pertinentes pour le client.

Jacques Guers,
Président de Xerox

Xavier Fessart
Directeur Grands Comptes d'EMC

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 1e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement
Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

OLIVIER NJAMFA : « NOUS AIDONS LES ENTREPRISE À MIEUX GÉRER LE FLOT D'EMAILS ENTRANTS ».

Les aventures d'entreprises qui ont connu la réussite sont souvent l'œuvre de deux meneurs, chacun ayant le rôle correspondant à sa personnalité. Dans le cas d'Eptica, l'homme de la technique est Thierry Gandihon, VP et CTO (Chief Technical Officer) et le commercial Olivier Njamfa, Président et CEO. La complémentarité du tandem est flagrante et leur parcours respectif donne à Eptica toutes les chances pour percer sur ce créneau original, encore peu encombré, mais qui correspond à un service rendu réel pour les entreprises : la gestion des emails entrants.

Lorsque l'on parle d'emails entrants, on pense généralement à des emails non désirés ou non sollicités. Ce n'est pas le cas pour toutes les organisations ayant une relation directe avec des individus ou administrés et qui sont dépassées par ce canal de communication qui croît de manière exponentielle, parallèlement à l'acceptation d'Internet en tant qu'outil banalisé au même titre que le téléphone. Si Eptica est apparue sur le marché au bon moment, avec le bon produit, cela n'a pu se réaliser que grâce à un concours de circonstances qui remonte à la mise au point de cette technologie dans

Olivier Njamfa

le cadre du laboratoire de Matranet, devenue EADS. Thierry Gandihon était en effet VP R&D chez Matranet avant de se lancer dans l'aventure du spin-off en compagnie d'Olivier Njamfa que nous avons rencontré.

Roger Bui : Pouvez-vous nous retracer rapidement l'historique de cette aventure qui semble pleine de promesses ?

Olivier Njamfa : Dans les années 97-98, Eptica était une division, un laboratoire, d'EADS (Matranet, pour être précis).
Son originalité première consistait, à l'époque, à réfléchir à tous les logiciels tournant autour d'Internet qui pouvaient changer la manière dont on fait le business. Les grands groupes engagent des recherches, et c'est leur rôle. L'équipe avait beaucoup travaillé sur les logiciels de relation client par Internet, ce qui à l'époque était révolutionnaire. Est-ce que typiquement, Internet va changer la manière dont les entreprises dialoguent avec leurs clients ? Partant de ce principe est née la vision selon laquelle toutes les entreprises qui vont mettre en ligne leur activité via un site Web, devront s'attendre à ce que les clients choisissent ce moyen pour les contacter, et ce, de plus en plus. Les moyens standards sont le téléphone que tout le monde connaît et utilise, le courrier, le fax et le minitel. Au dernier salon Seca (Salon Européen des Centres d'Appel), la première chose que nous lisons dans les documents qui sont remis à l'entrée, c'est que l'email est le second moyen qu'utilisent les clients pour entrer en contact avec leur entreprise, après le téléphone. Aujourd'hui les entreprises qui mettent en place un centre de contact téléphonique, doivent mettre en œuvre simultanément l'aspect email, ou du moins la partie Internet car c'est un moyen de contact majeur qui se développe de plus en plus.
Nous avons quitté EADS en 2001, pour devenir un éditeur à part entière. Ce n'était, manifestement, pas le métier de ce grand groupe industriel. La procédure était tout simplement un RES ou rachat de l'entreprise par les salariés, et des partenaires individuels externes. Cela correspondait en fait à un essaimage.
Les Institutionnels sont venus dans un deuxième temps. En 2002, un premier groupe de financiers a trouvé le projet viable et intéressant. Il a apporté à la société des fonds d'amorçage, à savoir relativement peu, pour nous aider à démontrer que le projet est véritablement porteur d'avenir. Le premier tour de table nous rapporté 440000 €. En 2003 le second tour de table, plus important, a atteint 2 M€, car nous avions des clients significatifs et le marché était lancé. Il a été financé pour l'essentiel par le Crédit Lyonnais Private Equity, devenu depuis le Crédit Agricole Private Equity après fusion des deux entités.
Ce tour de table nous a permis d'avancer très sereinement et de nous développer au point de venir N°1 en France, avec des clients prestigieux.

RB : Comment s'est déroulé votre début de vie en tant qu'éditeur autonome ?

Olivier Njamfa : En tant qu'éditeur autonome, nous ne nous sommes pas préci

Olivier Njamfa

40 ans, diplômé de l'ESC Rouen et titulaire du MBA de l'ESCP, Oliver Njamfa débute sa carrière en 1987 chez **Saari** comme Ingénieur Commercial.
- De 1987 à 1995, au sein de Saari, Olivier Njamfa devient successivement Chef des Ventes puis Directeur Régional.
- En 1995, Olivier Njamfa rejoint **Comshare**, éditeur américain de logiciels d'aide à la décision, comme Directeur de la Division Banque et Assurance puis devient le Directeur Général France.
- En 1999, Olivier Njamfa entre chez **ShowCase-SPSS**, éditeur américain de solutions décisionnelles, où il dirige, depuis Londres, l'activité indirecte internationale, et développe le réseau international en Europe, Afrique, Moyen Orient, Amérique Latine et Asie.
- En 2001, Olivier Njamfa intègre **Com6**, éditeur de logiciels d'e-CRM multicanaux, en tant que Vice Président et Chief Operating Officer.
- En septembre 2001, Olivier Njamfa co-fonde **Eptica** et en devient le Président et CEO.

Thierry Gandilhon

43 ans, titulaire d'un MSCS et d'un DEA en Intelligence Artificielle de l'Université Paris VII, Thierry Gandilhon a débuté sa carrière en 1985 chez **Bull** en tant qu'ingénieur de recherche en intelligence artificielle.
- En 1986, il devient chef de projets et développe avec son équipe les premiers outils hypertextes du groupe.
- En 1990, il intègre **Business Objects**, éditeur français de Business Intelligence, en tant que directeur R&D en charge de l'architecture logicielle.
- En 1995, Thierry Gandilhon est nommé directeur technique et Vice-Président R&D de **Step One**, start-up éditant des logiciels de publication dynamique d'information sur le Web.
- En 1998, Thierry Gandilhon entre chez **MATRAnet** comme Vice-President R&D et Chief Technology Officer (CTO), pour l'ensemble des activités de développement produit.
- En septembre 2001, il co-fonde **Eptica** et

pités à aller vendre le produit tel qu'il était quand nous étions encore EADS. Nous savions que nous traitions les emails, le chat, la relation client par Internet, mais nous nous sommes surtout posé la question sur ce qu'attendait le marché. L'erreur que peuvent faire tous les éditeurs serait d'avoir une vision technologique des produits et de faire en laboratoire des générations spontanées des besoins des clients qui ne se vérifient pas sur le terrain. Pendant quatre bons mois, nous avons bien étudié le marché pour comprendre ce qu'attendait le client dans la relation client par Internet. Et nous avons bien vu que ce qui allait faire le plus mal aux entreprises, c'est la gestion des emails. En écoutant les premiers clients et le marché, nous avons investi beaucoup plus sur ce canal, nous avons fait la communication et le marketing selon ce concept d'emails entrants. Pourtant nous avions une technologie très riche et il est possible d'intégrer la gestion des fax et des SMS et le courrier dans la technologie Eptica.
Le logiciel Eptica est en fait un front-office qui se connecte sur le CRM de l'entreprise. C'est un produit qui se trouve dans la catégorie des produits d'e-CRM. Ce qui nous préoccupe ce n'est pas stocker, mais de donner une réponse immédiate au client par rapport à sa question. Les informations ainsi traitées sont ensuite stockées pour analyse ultérieure. France-Loisir a été parmi les tous premiers clients à nous faire confiance, alors que notre technologie n'était pas très diffusée. Ils ont transformé la relation avec leurs clients en utilisant notre progiciel. On peut, par ailleurs, remarquer que la volumétrie n'est pas le critère majeur. Un client comme La Redoute qui reçoit 3000 emails par jour va considérer le fait de se doter d'une solution professionnelle comme étant complètement naturel. Par ailleurs, nous avons des clients comme Tir Groupé qui trouvent stratégique de pouvoir utiliser Internet comme vecteur de relation. Ce sont des sociétés qui reçoivent moins de cent emails par jour.

RB : Quels sont les secteurs les plus concernés par votre solution ?

Olivier Njamfa : Aujourd'hui le produit touche à peu près tous les secteurs, mais trois se sont détachés. Il s'agit du secteur de la banque/finance arrivé après mais qui s'accélère de plus en plus. La VPC et la distribution sont bien représentées dans notre clientèle. Cela se comprend aisément dans la mesure où le canal Internet y occupe une place de plus en plus importante. Enfin, le secteur public est très bien représenté car la relation entre Administration et Administrés se développe également. Par ailleurs, on voit poindre les secteurs du voyage et de l'e-commerce. Dans ce dernier secteur, les entreprises ne nous ont pas attendus, mais ont développé des outils propres. Elles réalisent maintenant que prendre une solution professionnelle faite par une équipe qui en assure la maintenance et l'évolution, c'est tout de même plus professionnel et certainement plus rentable.
Le produit a été confirmé par le marché car on nous pose moins de questions sur son utilité. Il reste encore à monter cette problématique au niveau de la direction générale. Cela nous permettrait d'aller plus vite et au directeur du service client d'avoir plus de moyens pour s'équiper. Le directeur général peut donner un coup de téléphone pour s'assurer que ses employés répondent correctement. En revanche, il n'a pas encore le réflexe d'envoyer un email pour effectuer ce test.

RB : Quelles sont les grandes fonctionnalités du produit ?

Olivier Njamfa : Le produit dans sa plus grande part, assure la gestion des emails entrants. Nous aidons les entreprise à mieux gérer le flot d'emails qu'elles reçoivent de plus en plus de la part de leurs clients : demandes d'informations, réclamations, tout type de questions qui arrivent par email. A l'arrivée, nous analysons le texte de l'email, le formulaire utilisé par le client, ces informations donnent un profil de l'email que nous allons ensuite router vers la bonne personne. Toute la technologie consiste à faire un profil de la demande. La deuxième phase de la technologie porte sur le routage vers la bonne personne. Enfin la troisième phase consiste à aider la personne à répondre avec des modèles de réponses prédéfinis qui vont l'aider à aller vite. L'enjeu étant la productivité et la qualité. Le produit permet d'homogénéiser la manière de répondre et de créer ainsi une image d'efficacité vis-à-vis des clients et prospects.
Enfin, une fois que la réponse est élaborée, nous la renvoyons. Mais comme nous sommes dans une technologie logicielle, nous avons un profil de la demande, nous connaissons le client et nous allons en profiter pour pousser une information supplémentaire qui viendra enrichir la réponse. Cela peut être une publicité sur le produit, une enquête de satisfaction ou tout autre chose.
La relation client par Internet passe aujourd'hui grandement par l'email, mais également par le chat. Sur le site Web, le client peut demander à entrer en contact immédiatement avec un interlocuteur. En fonction de la question, nous routons la demande de chat vers un opérateur dédié à cette fonction. Pour un produit qui coûte 45000 €, pour une licence à 5 connexions simultanées, environ 15000 € de services de paramétrage, de transfert de technologie et de formation et une maintenance à hauteur de 20% du prix de la licence, le ROI (retour sur investissement) s'établit à moins d'un an généralement et parfois à 6 mois seulement. Cela signifie que le produit répond véritablement à un besoin.

RB : Maintenant que la machine est lancée, quels sont vos projets ?

Olivier Njamfa : Le projet d'entreprise passe par la transposition de notre réussite en France dans d'autres pays européens. L'univers du logiciel rend l'opération plus simple. L'interface du produit est en français, anglais, espagnol, allemand et néerlandais. Sinon, sur le plan du contenu, le produit peut traiter toutes les langues. Cela tient à la technologie héritée de Matranet. A ce jour, nous avons des partenaires dans le Benelux, en Angleterre et en Espagne. Un éditeur doit réaliser entre 15 et 25% de marge pour être autonome en R&D et en marketing. Nous ne communiquons pas encore notre chiffre d'affaires, mais nous devrions atteindre cet objectif en fin d'année 2005. Le choix du type développement, soit sur fonds propres, soit par augmentation de capital, sera décidé le moment venu par le Conseil d'Administration. Toutefois, notre marge de développement est très importante car nous estimons qu'aujourd'hui en France, le taux d'équipement de ce type de produit sur le marché reste bien inférieur à 20%. Au niveau des effectifs, nous resterons autour de la trentaine de personnes.

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 2e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement - Email : contact@ipresse.net - http://www.ipresse.net

FRANÇOIS ARGOUGES : « NOUS AVONS UNE APPROCHE INDÉPENDANTE DES CONSTRUCTEURS ET DES TECHNOLOGIES »

Fujitsu Services France regroupe les activités de services des filiales du groupe Fujitsu en France dont ICL Sorbus, DMR et Amdahl Global Services. Le regroupement juridique a été effectué en avril 2004. En amont de cette entité se trouve Fujitsu Services Europe dont la direction générale se trouve à Londres, laquelle fait partie d'une organisation mondiale de Fujitsu Services. Cette dernière revendique la troisième place mondiale dans le domaine des logiciels et services, derrière IBM Global Services et EDS. Nous avons rencontré François Argouges, ex-HP et patron de Fujitsu Services France depuis le 1er novembre 2004.

Fujitsu est un des grands constructeurs au même titre qu'IBM, HP ou ICL qu'elle a racheté depuis plus de dix ans ou encore Bull à sa belle époque. Or, aujourd'hui les constructeurs ne sont plus tout à fait des constructeurs et pas encore vraiment des SSII à part entière. Pour ceux qui ont réussi leur conversion, la part des logiciels et services augmente régulièrement pour atteindre environ 40% du chiffre d'affaires total comme c'est le cas d'IBM Global Services, pionnière dans cette démarche.

Roger Bui : Dans quelle mesure un constructeur peut-il se transformer en SSII vraiment indépendante notamment dans le choix des plates-formes et des systèmes d'exploitation ?

François Argouges

François Argouges : Nous avons une approche indépendante des constructeurs et des technologies, ce qui n'est pas toujours le cas dans les entités services des constructeurs. Toutefois, nous avons la chance de par notre historique de combiner les compétences mainframes avec Amdahl, dans le monde des systèmes propriétaires de type VME (ICL), et dans les systèmes ouverts avec Microsoft, Linux et Solaris puisque FSC (Fujitsu Siemens Computer), société sœur du groupe qui s 'occupe de l'aspect matériel commercialise à la fois des systèmes Wintel et Solaris. Amdahl avait arrêté la production de mainframes depuis quelques années, en revanche l'activité services avait perduré, d'abord pour suivre la base installée (en France cela ne représente que quelques dizaines de machines). Ensuite, ces services se sont développés autour des Data Centers, soit sur des projets de consolidation et de migration, soit sur des projets de déménagement de Data Centers, qui sont toujours des projets critiques.

Fujitsu Services France appartient au groupe japonais Fujitsu, qui pèse environ 40 milliards de dollars et qui est N°4 sur le marché de l'informatique, globalement avec les activités matérielles, logiciels et services, après IBM, HP et NEC, Dell venant juste derrière. Du troisième au 5ème, les sociétés se tiennent avec un chiffre d'affaires autour de 40 milliards de dollars, alors qu'IBM et HP sont loin devant avec environ 80 milliards de dollars. Nous sommes la partie services de Fujitsu et occupons la troisième place mondiale dans les logiciels et services informatiques, après IBM et EDS. Cette activité représente 16 milliards de dollars, soit environ 40% du chiffre d'affaires global. IBM est comparable quant à la proportion du CA réalisée dans les logiciels et services, ce qui n'est pas le cas de HP dont l'activité matérielle reste prépondérante. Notons que Fujitsu au Japon développe conjointement avec HP une plate-forme à base de processeurs Itanium IA 64.

RB : Pouvez-vous nous préciser le périmètre de Fujitsu Services en Europe et en France ?

François Argouges : Fujitsu Services France est issue de trois entités : ICL Sorbus, une société de consulting canadienne, DMR et Amdahl Global Services qui était la partie services d'Amdahl. ICL avait racheté Sorbus en France, laquelle exerçait une activité d'infogérance d'infrastructure, de parc d'informatique distribuée et de postes de travail. Ces trois sociétés indépendantes, ont été réunies dans une même structure juridique l'an dernier au 1er avril 2004. Ce schéma a été

François Argouges

Après 22 ans d'expérience dans le monde de l'informatique dont 16 passés au sein de HP en France, EMEA et aux USA, François Argouges rejoint Fujitsu Services France le 1er novembre 2004 en tant que Directeur Général. Il a commencé sa carrière au CACT en 1982, en tant que développeur d'applications logicielles.

En 1988, il entre chez HP en tant qu'ingénieur commercial, en charge de grands comptes tels que Schlumberger, Total et Sanofi, etc.

En 1997, il prend un poste européen en tant que Directeur du Centre Européen d'Expertise de Wintel basé à Lyon. Sa tâche essentielle était de développer des solutions et des services autour de Windows NT, Microsoft DNA et Exchange mail pour de grands comptes.

En 1999, il est nommé «Worldwide Microsoft Alliance Manager». Basé en Californie, il gère une équipe mixte HP et Microsoft avec pour mission de développer les compétences Microsoft d'HP au niveau mondial.

En 2000, il prend en charge les activités d'infogérance d'HP en France, et gère d'importants projets avec de grands acteurs de l'industrie française : Airbus, Crédit Lyonnais, Snecma…

En 2002, suite à la fusion HP / Compaq, il prend en charge la division «EMEA Enterprise Microsoft Consulting & Integration Practice».

En 2004, son poste s'élargit à toutes les activités de Services d'HP (Enterprise Integration & Application development, Portals and Collaborative Solutions, BI/CRM, Contact Center solutions) et travaille en étroite collaboration avec des partenaires tels que Microsoft, BEA, Cisco, Genesys & SAP.

François Argouges est diplômé de l'ENSI (École Nationale Supérieure d'Ingénieurs).

appliqué dans tous les autres pays d'Europe. En Amérique du Nord, tout a été rassemblé sous la bannière DMR et au Japon et en Asie Pacifique, directement sous celle de Fujitsu Services.
En Europe, nous avons une seule entité juridique et nous sommes positionnés en 9ème position au plan des activités logiciels & services et N°4 en Angleterre. Nous sommes présents dans 20 pays pour un effectif global de 17000 personnes, pour un chiffre d'affaires de 2,6 milliards d'euros en provenance de toute la zone EMEA. Le groupe a décidé d'investir, en particulier en France qui compte seulement 600 personnes pour un chiffre d'affaires de moins de 100 M€. Ce chiffre doit être multiplié par 5 dans les trois ans à venir. Le groupe a également décidé d'investir de façon similaire en Allemagne, afin de réduire le différentiel existant entre la France ou l'Allemagne et les autres grands pays. Nous sommes présents dans le conseil, les applications et solutions et le service client, de la maintenance à la gestion de parc ou le management des infrastructures, etc. La répartition entre ces trois métiers diffère selon le pays.

Roger Bui : La France est encore très petite dans ce dispositif. Pensez-vous rattraper ce retard par rapport aux autres grands pays européens et comment ?

François Argouges : En France le consulting représente à peu près 15% du chiffre d'affaires, l'activité applications et solutions 15% et le service client qui comprend également l'infogérance 70% du chiffre d'affaires. Cette répartition constitue la photographie du moment. Le Benelux dispose d'une part plus importante en conseil. L'Angleterre est, en relatif, comparable à la France, mais l'infogérance y est plus fortement représentée. La France étant un nouvel acteur dans le domaine de l'infogérance, nous sommes essentiellement présents dans le domaine de la maintenance en condition opérationnelle, le desktop management services, le managed services, mais encore peu au niveau de l'infogérance au sens infogérance sélective ou globale. La TMA est faiblement représentée dans l'Hexagone, si ce n'est autour des solutions que nous proposons dans le cadre de l'activité applications et solutions. Nous avons une offre historique issue d'ICL en tant que fournisseur pour la distribution.
En combinant notre croissance organique, suite à la rationalisation de notre portefeuille de solutions, à la croissance externe au travers de grands contrats d'externalisation, nous atteindrons notre objectif de croissance. Un apport non négligeable est véhiculé par les clients qui sont gérés par le groupe hors de France, dont nous assurons le service sur le sol français. Ainsi BP a souscrit un contrat d'externalisation de l'ensemble de son informatique distribuée et nous sommes le bras armé de ce contrat en France. Aujourd'hui ce type d'affaires représente moins de 10% de notre chiffre d'affaires, mais nous avons entrepris des actions auprès de groupes internationaux et japonais en particulier car au Japon Fujitsu travaille avec l'ensemble des grands groupes nippons.

Roger Bui : En quoi consiste la rationalisation des solutions ?

François Argouges : La rationalisation porte sur nos trois grands domaines d'activité : le conseil, les applications et solutions et le service client. Nous recalons le conseil sur des missions autour de « l'IT gouvernance », « l'IT Service Management » et sur « la méthode ITIL ». Sur ces missions les grands clients sont La Poste, la SNCF, les Caisses Nationales d'Epargne, etc. Par ailleurs, nous disposons d'une méthode de gestion de projet et de développement d'applications reconnue, issue du groupe DMR, la méthode Macroscope. Cette méthode a été généralisée à l'ensemble de Fujitsu Services. Toutefois, si nous sommes amenés à faire des développements massifs d'applications, ce sera soit à travers des partenaires, soit à travers d'autres entités du groupe. En outre, nous avons actuellement un programme de développement assuré par le groupe au Japon de pré-intégration, d'intégration de technologies sur des plates-formes. Cela concerne aussi bien Microsoft que SAP ou encore Oracle et ce programme s'appelle Triole.
Dans l'activité Applications et Solutions, nous avons une rationalisation dans deux domaines, les offres verticales et la gestion des outils d'administration. Dans la distribution, Auchan est un très grand client historique pour qui nous fournissons à la fois les systèmes d'encaissement, les systèmes de fidélisation, et les systèmes de « self-check out » ou caisses en libre-service. Nous sommes le partenaire front-office d'Auchan en France et dans le monde. Nous fournissons les solutions et le service en France mais aussi à l'international dont la Hongrie et la Pologne, la Chine où nous accompagnons Auchan dans son développement. Les interventions sont coordonnées par la filiale française, mais l'exécution est gérée directement par les filiales en fonctions des implantations.
An plan du Service Client, nous disposons d'une offre de gestion complète du poste de travail à la gestion d'un parc d'informatique distribué. Parmi nos grands clients citons Arcelor pour qui nous assurons ce service depuis la France pour 19 pays à travers le monde. Cela représente 18000 postes de travail, 3500 imprimantes, et 1200 serveurs. Au niveau européen nous gérons environ 2 millions de postes de travail et 350000 systèmes distribués depuis des serveurs d'infrastructure jusqu'à des serveurs d'applications. L'activité de maintenance multimarque complète l'offre notamment autour des plates-formes Fujitsu-Siemens Computer, HP, Dell ou EMC. Nous avons aussi une activité de help-desk, transverse que je mets aussi dans le services client, et enfin une activité d'infogérance soit sélective, soit globale.
Dans l'infogérance globale, les plus importants clients en Europe se trouvent essentiellement en Angleterre ou en Hollande, soit en partenariat avec d'autres acteurs. C'est par exemple le cas du projet « Inland Revenue », l'équivalent de la DGI (Direction Générale des Impôts) en Angleterre pour qui nous sommes un sous-traitant important de Capgemini avec environ 30% du périmètre global du projet. Auparavant, nous étions déjà sous-traitant d'EDS qui avait la gestion de ce projet. En Hollande nous gérons le help-desk de KLM. En France, en dehors d'Arcelor, le laboratoire pharmaceutique américain Shering Plough nous fait confiance. Toutefois, nous n'avons pas encore de grands contrats d'infogérance globale. Nous devrions concrétiser prochainement.

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 2e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement - Email : contact@ipresse.net - http://www.ipresse.net

PASCAL CLÉMENT : DE LA COMPLÉTUDE AUX BESOINS MÉTIERS

Pour ce premier entretien dans le cadre de iL&S, nous avons rencontré Pascal Clément, PDG de Generix depuis avril 2003. Le métier d'éditeur de progiciels est, on le sait très difficile, d'autant que généralement ce sont des vocations individuelles qui en sont à l'origine.

Typiquement, Generix créée à Villeneuve d'Ascq par Bernard Bequart a mangé son pain blanc et a dû se remettre en cause en acceptant de céder la majorité de l'entreprise à un investisseur externe. Il s'agit du fonds Before qui contrôle 55,1% du capital suite à une augmentation de capital l'été dernier. Introduite en bourse depuis six ans, Generix fait l'objet de commentaires particulièrement sévères de la part des analystes financiers. Avec les moyens du bord, Pascal Clément a pour mission de remettre la société sur les voies de la profitabilité avant d'envisager une relance sur de nouveaux marché. En fait de restructuration, il a élaboré une véritable révolution culturelle afin de positionner l'entreprise sur des marchés nouveaux et avec une nouvelle technologie. Le public est toujours présent avec environ 25% du capital.

Roger Bui : Pouvez-vous nous présenter vos choix stratégiques pour Generix ?

Pascal Clément : Quelques mois après mon arrivée, j'ai pris la décision de faire faire un virage important à la société. Nous sommes parti d'un marché ERP PME/PMI, pour aller vers un marché vertical, celui de la distribution et du négoce, car de manière naturelle, Generix y avait une forte valeur ajoutée. Ces deux segments représentent aujourd'hui plus de 70% de notre parc installé. Autrement dit, nous sommes parti de l'ERP généraliste pour PME/PMI, pour aller vers le monde de l'intégré vertical.

Agé de quarante-cinq ans, Pascal Clément était précédemment vice-président Europe, Moyen-Orient et Afrique au sein du groupe américain SPSS spécialisé dans l'édition de logiciels d'analyse prédictive.

menté ce marché en trois grandes familles :
- La distribution spécialisée : pour répondre aux besoins de ce marché, nous avons entièrement réécrit le progiciel en Java. Rappelons que Generix avait pour particularité d'avoir été écrit en couches, ce qui nous a permis d'évoluer assez rapidement vers les nouvelles technologies. La partie batch est restée en C. En revanche, la partie haute de l'application a été entièrement réécrite en Java. De ce fait, nous avons aujourd'hui une offre qui est certainement une des plus abouties et moderne du marché.
- La grande distribution : notre logique sur ce marché est quelque peu différente. Elle comporte deux axes. Un axe plus « supply chain execution » avec l'aboutissement d'un développement important qui a duré quatre ans. L'objectif était de développer une gestion d'entrepôts intégrée aux flux commerciaux. Cette application est en cours de déploiement à la Scaso, centrale d'achat du groupe Leclerc dans le sud-ouest. Le deuxième axe porte sur des niches métier : centrales d'achats internationaux, référencement, sourcing, etc. Nous ne sommes plus, ici, dans une logique d'intégré.
- La ventes à distance (VAD) : il y a possibilité de répondre à une forte demande avec du spécifique pur pour de très grands groupes comme les 3 Suisses ou La Redoute. Nous touchons également à du « petit progiciel vertical » dont les éditeurs n'ont plus les moyens nécessaires pour la réécriture de leur application.

RB : Remise en cause technique et changement de cap sur le marché sont les deux grandes orientations de votre démarche. Aujourd'hui où en êtes-vous dans plan de marche ?

PC : Je pense que nous avons effectué 80% du travail de restructuration. Autrement dit, le plus difficile a été réalisé au prix de nombreux sacrifices. La démarche partant de la complétude pour descendre fonctionnellement dans les besoins du métier de la distribution et du négoce correspond bien à la demande actuelle. Ce marché est complètement à prendre au plan mondial. On remarque que JDA ou Retec se replient sur leurs propres marchés. Les majors comme SAP se ressaisissent, après une incursion catastrophique. Nous savons qu'ils travaillent très dur pour élaborer une offre adaptée au marché du « retail ». C'est une course à l'échelle de la planète où il faut aller vite. Les 30% de notre base de clientèle en dehors de la distribution et du négoce se composent soit des industriels

HISTORIQUE

- 1989 : Année de création

- 1995 : Lancement de l'offre logistique

- 1998 : Entrée en Bourse. Lancement des modules de gestion financière et analytique ainsi que du multi entités.

- 2000 : Lancement des offres e-business et supply chain.

- 2001-2003 : Lancement des solutions internet(eGX) pour le e-commerce, le e-procurement , d'un nouveau module pour la gestion des entrepôts et d'une offre de solution préparamétrée, alpha, pour permettre un démarrage rapide des projet, offre commercialisée par des distributeurs.

- 2004 : Lancement de l'offre Generix Collaborative Entreprise.

Chiffres d'Affaires

2005 (p) : 19,7 M€
2004 (p) : 17,5 M€
2003 : 17,4 M€
2002 : 18,5 M€
2001 : 18,3 M€

Effectif

2005 (p) : 205
2004 : 192
2003 : 200
2002 : 260
2001 : 269

Generix a réalisé une augmentation de capital de 2,6 M€ pour rétablir ses fonds propres (-1,1 million au 30 juin). Elle a enregistré sur le premier semestre une perte nette de 1,58 M€. Le CA semestriel s'élève à 8,19 M€. Elle prévoit un résultat d'exploitation équilibré pour le se-

Generix Collaborative Entreprise

◤ *La Solution Négoce pour la distribution B to B : La solution Négoce permet une gestion complète des entrepôts de la réception de la commande à son expédition. Cette solution offre une vision des stocks, la gestion des achats et l'intégration de la logistique transport dans la gestion des dossiers.*

◤ *La solution Retail pour la distribution B to C : Grâce à sa segmentation magasin (régions, CA, surface etc.), Generix retail permet de regrouper au sein d'un même système de gestion plusieurs enseignes partageant un référentiel commun ainsi que des structures d'enseignes mixtes. La solution retail intègre également les spécificités propres à la distribution : elle est capable d'accompagner l'évolution des enseignes (ouvertures de nouveaux magasins, changements juridiques).*

◤ *La solution Achats / e-procurement : La fonction achats s'impose comme une composante essentielle de la rentabilité de l'entreprise. Avec Internet de nouveaux types d'organisations se sont mis en place et imposent une grande réactivité. La solution e-procurement est axée sur la recherche d'efficacité et de productivité. Elle permet une interconnectivité entre les différents acteurs impliqués dans les achats : la direction des achats, les entrepôts logistiques, le contrôle de gestion et les clients.*

◤ *La solution VAD : La part de la Vente à Distance et du e-commerce s'est considérablement développée au cours des dernières années. Les consultations de catalogue et les commandes par internet ont profondément changé la nature de la VAD.*

fournisseurs de la grande distribution, soit des sociétés ayant une activité de service pur. Nous avons pris la décision de ne plus attaquer ces secteurs. Le choix de ne pas continuer dans l'industrie tient au fait que nous n'avions pas de gestion de production et n'étions donc pas compétitifs. Par ailleurs le monde des services est assez complexe car toujours différent. Nous ne pouvons pas répliquer les applications, et étions obligés de nous disperser dans le cadre de projets à risques à chaque fois.

RB : Quelle est votre position quant aux services que doit offrir un éditeur comme Generix ?

PC : Quand je suis arrivé, Generix faisait à peu près tout. Ma première action a été de recentrer les activités sur son métier d'origine, d'éditeur de logiciels. La machine est faite pour vendre de la licence et avoir une force de service d'accompagnement. L'objectif à terme serait de nous adosser complètement sur des partenaire pour implémenter le progiciel. Pour nous, l'accompagnement se traduit par l'ensemble des supports que nous pouvons apporter soit à des clients, soit à des intégrateurs partenaires, pour implémenter le produit.
La maintenance logiciel est un service complémentaire comprenant le support, la hot-line et les nouvelles versions du logiciel. Elle permet d'assurer le financement de la R&D. Notre chiffre d'affaires actuel comprend pour 45% des revenus générés par le service, presque 30% par la licence et un peu moins de 30% par la maintenance. L'idéal serait une répartition de chiffre d'affaires d'un tiers pour chacune des activités, sans pour autant baisser le chiffre d'affaires services. Ce qui implique une croissance plus rapide du chiffre dans les deux autres domaines.

RB : Generix est une société relativement ancienne, créée en 1989 et toujours installée à Villeneuve d'Ascq. Avec le recul, quelle est votre analyse des problèmes rencontrés ces dernières années ?

PC : La problématique principale de Generix a sans doute été de s'être trop dispersée. En voulant répondre à tout à partir d'une force -la très grande souplesse du produit- elle a révélé en réalité une faiblesse. Quand vous avez un très bon produit qui sait à peu près tout faire, vous avez le risque de partir dans tous les sens, et c'est ce qui s'est passé. Par ailleurs, Generix a toujours privilégié la prise de part de marché au détriment de la profitabilité. Un autre péché d'orgueil a été d'avoir prétendu faire aussi bien que des SAP, Oracle ou autres qui disposent de moyens gigantesques. Enfin, cette démarche a entraîné un élargissement trop important du produit, donc une charge trop lourde en matière d'investissement en R&D.

RB : Quels sont vos concurrents aujourd'hui ?

PC : Cette question est très compliquée pour nous. Nous n'avons plus les concurrents d'avant et nos nouveaux concurrents ne sont pas formellement identifiés. Toutefois, nous rencontrons souvent un ancien adversaire bien connu contre lequel nous perdons rarement. Il s'agit de SAP sur le Retail… Ensuite, en fonction de la cible, nous allons être confrontés à des sociétés très différentes. Cela va de DL Consultants à Aldata en passant par des entreprises entièrement dédiées à une niche. Par ailleurs, l'évolution historique de l'informatique fait que nous sommes, en fait, souvent face à des développements spécifiques internes.

RB : Quels sont les objectifs imposés par votre principal actionnaire ?

PC : L'actionnaire m'a dit : « Considérez que vous êtes parti pour quatre ou cinq ans ». Nous avons tout de même affaire à un fonds d'entrepreneurs qui voient le potentiel de développement de le société. Je pense sincèrement que de par son offre et son positionnement aujourd'hui Generix dispose d'un potentiel colossal et même mondial, dépassant largement les frontières de la France. Mais avant de viser cet objectif, nous devons absolument franchir la haie de la profitabilité car l'investisseur qui a déjà mis en tout environ 5 M€, ne désire pas être à nouveau sollicité…
En 2005, notre progression devrait être relativement faible, contrairement à ce que devrait être celle de 2006, lorsque nous aurons entamé nos opérations à l'international. A ce propos, notre stratégie sera très pragmatique, avec une implantation d'abord en Angleterre puis en Allemagne. Ensuite, si tout se déroule selon les prévisions, les USA. S 'agissant de nouvelles licences nous avons réalisé une très belle performance l'année dernière, avec une progression de 25% sur le chiffre licences. Cette année, nous avons eu un premier trimestre record, mais un deuxième et troisième trimestre difficile, en grande partie dû à un fort attentisme du marché suite aux négociations sur la loi Galand et les marges arrières. A ce jour, nous comptons 277 clients actifs.

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RC en cours. Dépôt légal 1e trimestre 2005.

Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

ELISABETH BÉLY :
« DANS NOTRE DOMAINE, NOUS SOMMES RECONNUS COMME DES ACTEURS INCONTOURNABLES ».

Roger Bui : A l'occasion des 18 ans de votre société, faisons un peu le point. En effet, on peut se demander comment, de nos jours, un « petit » Editeur peut-il survivre sur un marché dominé par des sociétés multinationales ? Et comment a-t-il les moyens d'investir pour développer constamment ses produits ?

Elisabeth Bély, Président A.S, 45 ans, Maîtrise des Sciences Techniques Comptables et Financières, débute sa carrière en 1983 chez

Elisabeth Bély : Aujourd'hui les investissements requis pour avoir des produits qui soient au top de la technologie sont beaucoup plus importants qu'à l'époque où nous avions commencé à les développer. Pour ceux qui connaissent, la technologie Dos n'avait rien à voir avec la convivialité des produits actuels, tant au plan des systèmes d'exploitation que sur celui de la communication Internet, sans parler des technologies SGBD. Cela représente aussi un avantage pour ceux qui sont installés, car la barrière est haute pour les nouveaux venus.
Dans nos métiers, nos frais de R&D atteignent presque 20% du chiffre d'affaires chaque année. Nous vivons cela depuis 5 à 6 ans. Ce chiffre englobe la rénovation des produits existants, mais aussi la création de nouveaux produits. Nos fonds propres à hauteur de 2,6 M€ sont suffisamment importants pour autofinancer nos développements. Nous n'avons pratiquement pas de dettes, ni de charges financières. Nous avons les moyens d'atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés. Nous sommes déjà un acteur majeur dans le domaine de la consolidation statutaire. Nous sommes entrain d'investir le domaine de la BI, notamment dans le cadre de l'IFRS car nous sommes portés par cette vague qui représente un facteur accélérateur de notre développement. L'IFRS ne porte pas seulement sur la consolidation statutaire, mais également sur le reporting de gestion.

RB : En fait quel est votre métier exactement ?

Elisabeth Bély : Nous sommes éditeur et distributeur de solutions CPM (Corporate Performance Management). Nous intervenons dans quatre domaines dont la consolidation statutaire, le reporting financier et non financier (controlling), l'élaboration budgétaire pour accompagner les groupes dans la réalisation et l'établissement des budgets et la construction de tableaux de bord groupe qui reposent sur l'utilisation de technologies décisionnelles. Ces tableaux de bord s'adressent aussi bien aux direction générales qu'aux directions fonctionnelles de l'entreprise.
Dans notre domaine d'activité nous sommes reconnus comme des acteurs incontournables. Cela tient au fait que nous comptons plus de mille clients en France et en Europe qui sont des groupes, ce qui constitue une base installée conséquente. Notre savoir-faire est reconnu. Notre taille relativement faible pourrait sembler un désavantage. En revanche, le client trouve chez nous une expertise et une disponibilité certainement beaucoup plus importante que dans le cadre d'entreprise très importantes. Nous compensons notre taille par un niveau de spécialisation plus fort et une expertise qui nous a permis de « progicialiser » les processus métier, qu'il s'agisse de budget, de contrôle de gestion, de consolidation, etc. Notre savoir-faire métier est réel et notre métier est là. Cela consiste à avoir une connaissance fine du process métier, mais surtout comment ce process métier s'informatise pour que ce soit utile pour l'utilisateur. Il ne s'agit pas de faire des usines à gaz, mais de vrais progiciels qui apportent de la valeur ajoutée avec du contenu métier.

RB : Votre taille ne vous a pas empêché de vous introduire en bourse. Pourquoi et qu'en attendez-vous ?

Elisabeth Bély : Nous avons fait le choix du marché boursier, ce qui n'est pas forcément un choix facile du fait des exigences des règles des entreprises publiques. Nous essayons d'être dans un business modèle qui soit comparable avec celui des grands confrères, notamment d'Outre Atlantique.
Par ailleurs, Nous avons mis en place un plan de stock options à l'occasion de l'introduction en bourse. C'est un projet que nous avons depuis longtemps et nous sommes très heureux de l'avoir concrétisé. Aujourd'hui, tous les collaborateurs du groupe A.S sont actionnaires de leur entreprise. Pour nous, c'est avant tout un moyen de faire participer chacun au développement de l'entreprise. Pour cela, nous avons attribué des stock options à l'ensemble des salariés, et pas seulement

Les chiffres

CA 2003 : 6,5 M€
CA 2004 : 7,4 M€
Ebitda 2003 : 14%
Ebitda 2004 : 16%
Effectif 2004 : 80 personnes dont 25% à l'international

Ventilation du CA 2003 par activité :
Maintenance 20%
Consulting et formation 35%
Licences 45%

Sur le plan financier, A.S s'est fixé comme objectif : un développement du chiffre d'affaires de 25% par an ; un Ebitda de 17% ; un résultat net de 10%.

A.S s'adresse à une clientèle constituée spécifiquement de groupes européens du Middle Market. Son cœur de cible est constitué de sociétés dont le chiffre d'affaires consolidé se situe entre 30 M€ et 3000 M€.

L'actionnariat

France Innovation (20%); AGF Innovation (10%) ; OTC Innovation (10%) ; Public (5%) ; Fondateurs (55%).

La bourse

En 2001, l'entrée en bourse s'inscrit dans sa stratégie de développement :
- conforter son leadership en France et accélérer son développement en Europe,
- renforcer ses fonds propres afin de saisir les opportunités de croissance externe,
- associer ses collaborateurs à la croissance d'A.S et attirer de nouveaux talents,
- s'introduire à terme sur un marché réglementé, Next Economy.

La solution A.S

La suite A.S est une solution complète pour la construction du système de Business Performance Management du groupe.

***Global** apporte une vision complète sur l'ensemble des cycles de gestion du groupe : la planification stratégique, l'élaboration budgétaire, le reporting de gestion et la consolidation statutaire. Global repose sur la technologie Olap afin de faciliter l'analyse et la distribution de grands volumes de données au niveau d'un département/entité comme au niveau du groupe. Plate-forme unique, il permet aux directions générales et opérationnelles de passer du simple contrôle au pilotage des activités du groupe.*

***Equilibre** unifie les fonctions de consolidation, de reporting financier et d'aide à la décision. Il permet d'être réactif sur le marché, de bénéficier de visibilité sur l'activité de l'ensemble des filiales. Des indicateurs de performance pertinents contribuent à déployer la stratégie du groupe à tous les niveaux de l'organisation.*

***Reflex** répond aux besoins de consolidation statutaire. Il est dédié aux groupes qui recherchent un progiciel de consolidation simple. Il est entièrement pré-paramétré (norme 99-02, IFRS, USGAAP, ...).*

aux cadres ou au top management. La répartition s'est faite selon plusieurs critères, dont l'ancienneté. Notre volonté, c'est de fidéliser nos salariés. A.S se situe dans un secteur en fort développement, et donc sur un marché de l'emploi très tendu. La fidélisation est donc un enjeu primordial pour A.S. Je suis persuadée que notre capacité à recruter des gens de talent et à les garder chez A.S est un enjeu clé pour notre développement.

RB : Quels sont les défis à relever pour exister face aux très gros ?

Elisabeth Bély : S'agissant des leviers sur lesquels nous nous appuyons pour développer l'entreprise, ils sont au nombre de trois.
Premièrement on trouve le développement à l'international. A.S est aujourd'hui présent dans plus de 10 pays au travers de deux types de représentations : des filiales et des intégrateurs qui sont des cabinets conseil ou d'audit qui mettent en place nos applications. Notre objectif consiste à accompagner nos clients à l'international, mais aussi de suivre des groupes qui y sont déjà présents. Nous avons amorcé notre première phase d'implantation à l'international dans les pays latins comme l'Espagne, l'Italie ou le Portugal, au Luxembourg, en Suisse et en Belgique. Nous sommes aujourd'hui en train d'amorcer notre implantation dans les pays anglo-saxon.
Deuxièmement une politique de partenariat active avec les majors du marché au niveau technologique dont Oracle et Microsoft, pour avoir la garantie d'avoir des solutions en adéquation avec les standards en terme de systèmes d'exploitation ou de SGBD. Nous avons également des partenariats « métier », avec des intégrateurs nous offrant une approche indirecte du marché. Ils sont certifiés pour l'implémentation de nos solutions pour leurs compétences fonctionnelles et techniques.
Troisièmement, ce sont nos produits eux-mêmes. L'objectif consiste à trouver des différenciateurs qui incitent les entreprises à faire le choix de nos solutions. Ainsi, la différenciation majeure porte sur le fait que nous sommes les seuls à proposer l'intégration au sein d'une même plate-forme de l'ensemble des processus de performances stratégiques que sont la consolidation statutaire, le reporting financier, l'élaboration budgétaire et les tableaux de bord.

IFRS

Dès le 1er janvier prochain, les sociétés cotées de l'Union européenne devront adopter dans leurs comptes consolidés de nouvelles normes comptables internationales dites IFRS (International Financial Reporting Standards *), inspirées des anciennes normes internationales IAS et des normes comptables américaines (US Gaap).*
Ces nouvelles normes IFRS vont permettre aux investisseurs de comparer plus facilement les sociétés européennes cotées entre elles ainsi qu'avec les autres entreprises internationales qui appliqueront ces normes. Dans l'immédiat, cette mutation comptable va modifier la perception de certains groupes cotés dans la mesure où leurs résultats, leur endettement, leurs capitaux propres pourront connaître des variations du seul fait du changement de normes.
Le principal effet novateur de ces normes est constitué par un recours accru à la « juste valeur » dans l'évaluation de nombreux actifs et passifs de l'entreprise, en ce sens que ces éléments seront évalués à leur valeur de marché.
Un autre changement significatif a trait aux principes de la « prédominance de la substance » et de la réalité économique des transactions, qui prévaut dans les normes IFRS, par rapport à leur apparence juridique. Concrètement, cela signifie que certains éléments que l'entreprise contrôle sans en détenir la propriété juridique pourront être comptabilisés dans le bilan.
Le bilan reflétera donc davantage la véritable valeur de l'entreprise, puisque les normes IFRS sont essentiellement destinées aux investisseurs, à la différence de la comptabilité française, plutôt conçue à l'usage de l'administration fiscale.
Concrètement, les comptes consolidés 2004 devront encore être présentés aux investisseurs, au début 2005, selon le référentiel comptable français. Mais les chiffres relatifs aux exercices qui commenceront le 1er janvier 2005 devront pour la première fois être obligatoirement présentés selon les nouvelles normes IFRS, avec un rappel des données comparables relatives à l'exercice précédent. En ce qui concerne les comptes intermédiaires publiés au cours de l'exercice 2005 (trimestriels ou semestriels), même s'il n'y a aucune obligation légale de les présenter selon les normes IFRS, ils devraient être établis, selon la recommandation de l'AMF, en conformité avec les règles de comptabilisation et d'évaluation des normes IFRS. Sept mille entreprises cotées de l'Union européenne devront présenter leurs comptes consolidés 2005 selon les normes IFRS.

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RC en cours. Dépôt légal 1e trimestre 2005.

ALAIN CHABOCHE & YANNICK GONNEAU : « EN SORTIE DE CRISE, LE MARCHÉ SE RECOMPOSE »..

Roger BUI : L'actualité aujourd'hui, c'est le rapprochement d'Homsys Group avec Aston qui a pour effet immédiat le doublement de la taille de chacun des partenaires. Qu'attendez-vous de cette opération ?

Yannick Gonneau : Le rapprochement repose sur une même vision du marché. Le marché des SSII se recompose ou va se recomposer et les petits acteurs doivent devenir des spécialistes de taille moyenne. Ce que nous voulions, c'était bâtir un projet industriel, avec l'adhésion de tout le monde. Suite à la première fusion que nous avions faite en 2000, les managers sont toujours là. Nous avions alors bâti un système qui s'est révélé rentable.

Alain Chaboche
PDG-Fondateur d'Aston

Yannick Gonneau
PDG-Fondateur d'Homsys

Même avec la crise, notre projet était justifié. Le projet avec Aston est similaire. Il y a un communauté d'intérêt, une même analyse du marché, une volonté commune qui nous amène sur ce rapprochement. Tout ce que nous souhaitons, c'est que le projet fonctionne sur le long terme et cela implique que Alain Chaboche soit dans le projet.
En le faisant par échange de titre, le groupe ne s'endette pas, et sort de cette fusion vierge de tout endettement. Sur le plan de la forme, Alain Chaboche va apporter ses titre dans Homsys Group et deviendra, en l'occurrence, le plus important actionnaire de l'ensemble. L'opération se traduit par un rachat par échange de titres.
Par ailleurs, l'organisation des SSII doit évoluer vers un modèle industriel. Le marché évolue vers un fractionnement des prestataires. Les politiques achat de nous clients y incitent. Aston, comme Homsys Group sont des SSII à très fort contenu technologique. Aujourd'hui en sortie de crise, le marché se recompose et nous comptons bien faire partie des sociétés qui feront partie de cette recomposition.

Alain Chaboche : Pour compléter et renforcer ce que dit Yannick, nos clients sont des grandes entreprises et ce sont eux qui nous poussent à grossir. Nous en avons d'ailleurs eu des échos très favorables. Le propre des référencements des directions des achats c'est la volonté très nette de réduire le nombre de fournisseurs. Nous sommes dans une industrie qui se transforme. A l'instar de l'industrie automobile il y a une cinquantaine d'années, le secteur des SSII est très atomisé.
Il y aura toujours des SSII qui vont se créer, sauf que ces nouveaux acteurs ne pourront pas travailler directement avec Renault, France Télécom ou la Société Générale, ni Air France, ni EDF, etc. Avec leur forte créativité, elles seront tout de même obligées de passer par des sociétés comme les nôtres. Si elles travaillent directement avec les très grandes SSII, elles se feront laminer, sachant que nous sommes, par ailleurs, bien placés pour accéder aux projets à forte teneur technologique.
Il est important vis-à-vis des grands donneurs d'ordres de montrer qu'on possède des savoir-faire très pointus sur certains sujets qui justifient la pratique de tarifs qui soient acceptables pour eux comme pour nous. Nous produisons une vraie valeur ajoutée et le client accepte d'en payer le prix. C'est le vrai débat pour les SSII. Si en tant que prestataire vous vous contentez de fournir une compétence que tout le monde a, dans le contexte du marché actuel, vous allez vous faire laminer. On sait aujourd'hui qu'un ingénieur, en fonction de sa compétence, son approche, son niveau de productivité et d'efficacité, son rapport peut être de un à trois.
Un des premiers effets de cette fusion a été le fait d'être référencé par La Poste. Avec 35 M€ de chiffre d'affaires, nous sommes certainement la plus petite société référencée par La Poste !

Historique Homsys Group

1991- *Année de création.*
1995 - *Réalisation de l'intranet du groupe Péchiney.*
1998 - *Lancement de la politique de déploiement régional avec la création de Hommes & Systèmes Sud-Ouest.*
1999 - *Création de Hommes & Systèmes Sud-Est. Prise de participation dans Catalliances.*
2000 – *Intégration de Kedros et Objet Direct. Implantations à Bordeaux et Rennes. Hommes & Systèmes devient Homsys.*
2003 - *Entrée en bourse sur le marché libre Euronext de Paris le 29 juillet.*
2004 - *Fusion avec Aston le 13 décembre.*

Historique Aston

1990 - *Année de création.*
1991 - *Premier forfait en Client/Serveur.*
1993 - *Création du département Formation.*
1995 - *Création du pôle Internet.*
1996 - *Demarrage de l'activité Intranet.*
1997 - *Création de l'activité Consulting.*
1999 - *Création de la Web Agency.*
2000 - *Ouverture de l'agence de Lyon*
2001 - *Ouverture de l'agence de Toulouse en avril.*
2002 - *Intégration de PixelPark, filiale de Bertelsmann (40 ingénieurs).*
2004 – *Fusion avec Homsys Group le 13 décembre.*

RB : Quel est le poids du groupe à ce jour, et que pouvez-vous nous dire à propos de la conjoncture en ce début d'année ?

Yannick Gonneau : Globalement nous sommes un groupe de 520 personnes pour un chiffre d'affaires pro-forma 2004 de plus de 35 M€, en comptant l'activité de formation d'Aston. La croissance devrait repartir en 2005 et être à deux chiffres pour ce qui concerne le groupe, et comme nous l'espérons, supérieure à la moyenne du marché. Toutefois, ce que nous désirons avant tout, c'est faire fonctionner au mieux cette fusion dès maintenant en 2005. Cette opération, nous permettra d'améliorer nos résultats. L'effet de taille est important sur le marché, et l'effet de synergie est important en interne et tout d'abord concernant la logistique de fonctionnement (locaux, process administratifs, etc.). Nous avons signé le protocole d'accord le 13 décembre 2004. Le 10 janvier, soit moins d'un mois après, nous avons déménagé pour que tout le monde soit dans les mêmes locaux à Vélizy. Nous conservons des locaux Homsys Group boulevard Haussmann que nous allons transformer en centre de formation. Cela tombe bien dans la mesure où le centre de formation Aston qui se trouvait également sur ce boulevard a vu son bail se terminer. Sur Toulouse les équipes se trouvent déjà dans les mêmes locaux et sur Lyon c'est le cas depuis aujourd'hui le 2 février. Par ailleurs, l'organisation nouvelle a été directement présentée à toutes les équipes.
La formation sera filialisée sous le nom d'Aston Education. Ce sera une entité pesant 2,5 M€, dont 2 M€ d'origine Aston et 0,5 d'origine Homsys. Le nom du nouveau groupe n'a pas encore été définitivement choisi.

Alain Chaboche : A propos de la conjoncture, rappelons qu'au cours des quatre dernières années, les budgets des utilisateurs ont été épongés par l'An 2000, l'Euro, la bulle Internet et la dérégulation des télécommunications. Tout est arrivé en même temps. Par ailleurs, l'évolution de la technologie s'est accélérée : les matériels coûtent de moins en moins chers et sont de plus en plus performants. Le gain en productivité est tel que notamment les grands utilisateurs sont quasiment obligés d'évoluer. Pour ce faire, ils ont besoin de compétences comme les nôtres. On assiste de ce fait à une nouvelle phase d'investissement. C'est le retournement de la conjoncture.

Ce retournement se retrouve également au niveau des directions des achats, car les acheteurs qui nous avaient bien laminés, se trouvent aujourd'hui dans une situation moins confortable et nous pouvons travailler avec eux de manière plus « normale ». Il y a seulement un an, nous n'aurions pas ce comportement. Psychologiquement, tout le monde a pris conscience d'un véritable basculement du marché. Depuis l'été dernier nous ressentons ce phénomène et nous voyons plus de projets et de cahiers des charges.

RB : Faisons un petit retour en arrière et présentez-nous l'historique de chacune des sociétés.

Alain Chaboche : Avec plaisir. J'ai créé Aston en 1990, sur un pari, au moment de la sortie de Windows 3. J'étais arrêté à un feu rouge et je voyais des affiches de Windows 3. Je me suis alors dit que j'allais créer une société pour développer sous Windows, en Client/Serveur ! A l'époque, c'était un véritable pari. Nous avions alors commencé avec un outil qui s'appelait SQL Windows de Gupta. Ensuite, nous nous sommes rapidement intéressés à Power Builder et Delphi. A partir de 1995, nous avons été un précurseur des architectures trois tiers. Nous avions été le premier partenaire de Forté en France, avec un gros projet novateur : tout le système d'encaissement du Printemps Haussmann qui tenait sur un serveur Windows NT avec 600 caisses. Cette application fonctionne toujours. De 1990 à 2000, nous avons connu des croissances entre 30 et 40% par an. Etant très présents sur notre technologie, nous n'avons jamais touché au bug de l'an 2000. Il est clair que nous avons souffert d'un retournement de marché fort
Le métier historique de la société ce sont les architectures Web et objets. Nous avons une forte activité sur les développements applicatifs et intégration en technologie objet. L'activité BI est plus récente, mais elle s'est bien développée avec plus de 30 personnes sur un effectif total de 280. Sur ce dernier segment de marché, si vous totalisez les effectifs d'Aston et ceux d'Homsys Group, vous obtenez une des premières équipes en France, numériquement et vraisemblablement en valeur ajoutée supérieure à des entités historiques.
Enfin, nous avons une activité de TMA pour maintenir les applications en condition opérationnelle. Avec le savoir-faire de Kedros, nous pourrons adopter une approche beaucoup plus globale et maintenir des systèmes complets et pas seulement l'applicatif. Cela répond à une demande du client qui veut externaliser son applicatif, son architecture et l'administration des systèmes. Sur ce sujet, nous attendons un important contrat de la part de Bouygues Télécom.

Yannick Gonneau : Homsys, contraction de Hommes et Systèmes a été créée en 1991 sur une constatation simple : les données étaient propriétaires, piégées dans des systèmes propriétaires, des bases de données, des progiciels, etc. Notre idée était de capter ces données et de permettre aux décideurs et entreprises de valoriser leur patrimoine informationnel en rendant les données plus indépendantes des environnements technologiques, au sens large du terme. A partir du moment où les technologies Web sont apparues, cela correspondait exactement à ce que nous voulions faire. A partir de 1994, les technologies décisionnelles ont commencé à être plus pérennes avec notamment l'arrivée des outils type BO (Business Objects). C'est à ce moment là que nous avons vraiment commencé à nous développer. En 1999 nous étions 80 personnes. Nous avions alors réalisé deux croissances externes : Kedros, une société d'architecture et Objet Direct, spécialiste de la technologie objet.

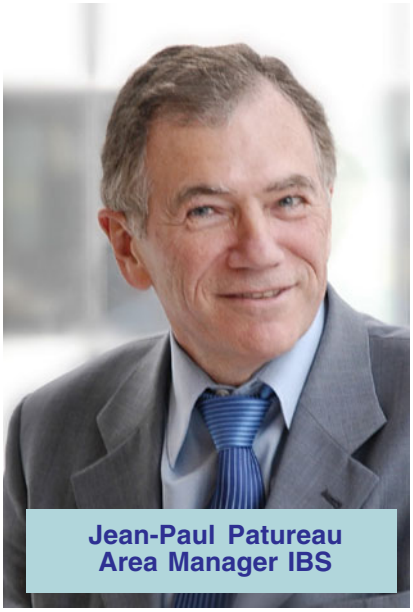
i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RC en cours. Dépôt légal 1e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement
Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

JEAN-PAUL PATUREAU : « L'ÉPOQUE DU TOUT ERP EST RÉVOLUE ».

Roger Bui : IBS France, filiale d'IBS en Suède, exerce deux activités principales, l'édition de l'ERP ASW et l'intégration du logiciel de gestion intégré maison, mais pas seulement. Le groupe se caractérise par sa présence dans de nombreux pays au travers de filiales souvent acquises localement, et qui continuent à être gérées par leurs fondateurs. La filiale française entre tout à fait dans ce schéma. Vous succédez à Denis Pavillon à la tête de cette société qu'il a fondée en 1976. Quelle, de votre point de vue, la conjoncture actuelle et pour l'année 2005 ?

Jean-Paul Patureau : Le marché ne repart pas. Nous n'envisageons pas de redémarrage avant fin 2005. Il n'y a pas ou peu de projets, seulement quelques gros projets qui bénéficient aux structures importantes comme Cap-gemini, IBM, Unilog ou encore Sopra. Ces structures sont soutenues par la politique de référencement des grandes entreprises. De ce fait, nous n'avons plus accès directement à un certain nombre de comptes avec lesquels nous travaillions auparavant.



Jean-Paul Patureau
Area Manager IBS

L'approche est aujourd'hui similaire à celle que nous trouvons dans le milieu des équipementiers automobiles ou de la grande distribution. Il existe entre l'ensemble des fournisseurs et ces entreprises, des sociétés de premier rang qui sont chargées de récupérer l'expertise par ailleurs, en provenance de la sous-traitance de deuxième rang. Nous nous retrouvons parfois en deuxième rang en situation de sous-traitant de Sopra, par exemple. C'est un fait nouveau. La situation du marché se présente ainsi : peu de projets ERP et un certain nombre de projets à valeur ajoutée autour des ERP ou des systèmes d'information existants. On va parler de BI (Business Intelligence), de mobilité, d'applications e-business en B-to-B, de TMA, de traçabilité. Ce sont des projets sur lesquels nous amenons de la valeur ajoutée, des solutions et des produits. Mais, ce sont de petits projets. On se trouve dans un rapport de un à dix s'agissant de leur taille. En revanche, les risques sont multipliés par dix et les efforts commerciaux sont multipliés par un chiffre entre un et dix.

Au plan de l'évolution du marché, une époque s'est achevée en 1999-2000, celle du tout ERP. Une deuxième période, 2000-2004, se termine avec des projets techniques et des lendemains qui déchantent dans la mesure où les entreprises ont payé fort cher et obtenu peu de progrès. Une recherche de valeur ajoutée avec des retours sur investissement qui soient concrets, sur des délais courts de 4 à 6 mois, c'est la tendance aujourd'hui.

RB : Le problème de taille critique pour une SSII devient très concret avec ce dispositif de référencement. Est-ce un problème bloquant pour vous et comment comptez vous le contourner ?

Jean-Paul Patureau : Une partie de la réponse se trouve dans la croissance externe. Nos opérations de croissance externe sont dictées par une recherche de compétence et de technologies. Pour 2005, nous allons être très opportunistes. Nous ferons très attention car nous ne voulons pas passer trop de temps sur ce type d'occupation. En revanche, dès fin 2005, nous nous attellerons à une politique de croissance externe plus active.

Cette politique ne nous pénalise pas car au niveau des résultats, IBS a toujours privilégié la rentabilité, avant la croissance du chiffre d'affaires. Que nous réalisions 21, 23 ou 30 M€ de chiffre d'affaires, cela n'a pas une grande importance dès lors que nous sommes profitables. Par ailleurs, effectuer une croissance du chiffre d'affaires, oui, mais sommes-nous capables de la faire de façon pérenne ? Le groupe a horreur des pointes correspondant à de la croissance non maîtrisée.

Aujourd'hui nous avons une expertise qui est demandée. Lorsque les SSII référencées chez un grand client dont le SI est basé sur un ERP, son travail consiste à fournir 80% de la demande du client. C'est de la demande plutôt classique de développement, d'assistance à maîtrise d'ouvrage, de direction de projet et de développement technologique. En revanche, s'ils ont besoin d'expertise sur

Historique

A l'origine, IBS travaillait dans l'environnement IBM AS/400 autour de BPCS, l'ERP de SSA. Aujourd'hui, elle travaille toujours dans cet environnement, avec toutefois un élargissement de l'offre, tant au niveau plates-formes que sur celui des ERP et des technologies.

IBS France se compose de cinq entités : IBS (éditeur et intégrateur d'ASW), AGI-SSA Global (distributeur de BPCS et de PRMS), ACS (partenaire Peoplesoft), Ilsys (intégrateur Mapics), Excelsius (intégrateur SAP).

1976 - Année de création d'IBS France anciennement Pactel.

1991 - IBS est nommé «International Business Partner» d'IBM.

1994 - Ilsys basé à Lyon rejoint IBS France.

1996 - IBS participe au projet IBM San Francisco.

1997 - ECG rejoint IBS France.

1998 - Ilsys est nommée premier affilié Mapics en Europe. ECG est nommé meilleur DVA SAP 1997-1998.

1999 - IBS étend son offre autour des solutions de SCM, CRM, Elus, e-Business, BI.

2000 - Entrée de JPS dans le Groupe IBS, partenaire IBM.

2002 - JPS quitte le groupe IBS.

2005 - Jean-Paul Patureau remplace Denis Pavillon à la tête de la filiale française.

IBS	2004	2004	2003	2003	Variation
CA consolidé IBS France	21,0 M€		21,0 M€		0%
Résultat net IBS France	-		1,5 M€		NS
Effectif IBS France	160		160		0%
Unité monétaire	M€	mSEK	M€	mSEK	
CA consolidé IBS Corp. (mSEK)	263	2367	264	2401	-1,4%
CA licences	58,6	527	58,5	532	-0,9%
CA services professionnels	138,6	1247	136,1	1238	+0,7%
CA revente matériels	65,9	593	69,3	630	-5,9%
Résultat net IBS Corp.	0,4	4	4,7	43	-
Effectif IBS Corp.	1901	1901	1900	1900	0%

mSEK: million de couronnes suédoises
Taux fin 2003 : 9,09 SEK pour 1€. Taux fin 2004 : 9,00 SEK pour 1€.

un ERP, ils n'ont pas forcément le bon expert. Nous les avons. C'est ce que nous appelons du référencement intelligent dans lequel nous allons apporter notre valeur ajoutée.

RB : Votre arrivée à la tête d'IBS France correspond aussi à une nouvelle organisation de la société. Quelle est-elle ?

Jean-Paul Patureau : L'informatique dans l'industrie et les services est traitée aujourd'hui comme les autres services. Cela signifie que nous passons par les acheteurs, avec une pression maximum sur les prix. Il a fallu faire face à la situation, tout en subissant une régression du marché, un nombre de projets inférieur, des projets plus limités, des prix plus faibles. Cela implique un organisation différente.
Notre cœur de métier c'est la vente et l'implantation d'ERP. Cela n'a pas changé. Nous avons une expertise multi-ERP dont SAP, BPCS, PRMS avec SSA Global, Mapics et ASW. Cela fait des années que nous travaillons de cette manière, ce qui représente une capitalisation très forte sur une longue période, comme le montre la moyenne de 9 ans présence constatée chez la plupart de nos consultants.
Compte tenu de ce qui a été évoqué à propos des nouvelles procédures du marché, nous entrons dans une ère où il faut construire le nouvel IBS pour les dix ans qui viennent. Nous devons continuer à industrialiser au maximum nos solutions avec une orientation métier de plus en plus forte. Ainsi, nous aurons deux facettes. D'une part, nous sommes IBS Editeur avec ASW. La pression maximum est mise pour que ASW ait une certaine pénétration du marché français. A ce jour, cet ERP n'a pas d'image, ni bonne, ni mauvaise. Nous ne sommes simplement pas connu du marché français. Ce qui n'est pas le cas dans d'autres pays. Ce produit arrive à concurrencer Navision, Movex ou encore JD Edwards. Nous réaliserons ce développement en mettant l'accent sur un certain nombre de niches verticales car c'est dans ces domaines que nous pouvons montrer très rapidement de la valeur ajoutée. C'est aussi là que nous aurons le meilleur retour sur investissement, que ce soit pour le client ou pour nous. Deux secteurs cibles ont été retenus : la pharmacie et la distribution d'énergie électrique.
Dans le domaine de l'intégration, nous intervenons autour des produits SAP, essentiellement en assistance technique. Le partenariat privilégié en France avec SSA nous charge de l'activité BPCS et PRMS, depuis l'année dernière avec SSA Global. En outre en 2005 et 2006 nous aurons des missions d'implantation de la version de convergence SSA LX, au travers de migrations.170 sociétés utilisent BPCS en France. En 2000 et 2001, lorsque SSA a eu ses difficultés, nous avions enregistré quelques évasions, mais depuis, cela s'est calmé et les utilisateurs ont bien compris que changer d'ERP cela coûte cher, sans garantie de bénéfice.
Par ailleurs, nous avons regroupé sous l'entête Supply Chain Execution, une extension aux ERP. Derrière cette appellation, se trouvent la mobilité, les applications e-business en B-to-B, une partie du BI, WMS pour les entrepôts, le transport, etc. Si la solution ERP couvre les besoins, il n'y a rien à rajouter. Sinon, nous proposons les solutions de la Supply Chain Execution.

RB : Cette expertise est-elle au service de la TMA et quels sont vos objectifs en terme de répartition du chiffre d'affaires éditeur et intégrateur ?

Jean-Paul Patureau : Bien entendu. Notre offre TMA peut être assimilée à la maintenance et le support des ERP, mais pas seulement. Nous avons des TMA mutualisées, des TMA mixtes, en partie dans nos locaux, en partie chez le client, soit une TMA complètement chez le client où nous remplaçons l'informatique du client. Chez nous, la TMA a été lancée en 2000 et représente à ce jour 14% du CA. Nous avons une équipe fixe d'une dizaine de personnes installée dans nos locaux, avec des lignes privées, un système Internet pour prendre les appels, les messages, pour les traiter, assurer le suivi, bref tout l'outillage nécessaire pour prendre ne charge l'ensemble de la demande TMA. Nous couvrons tous nos ERP plus un certain nombre d'autres solutions sur le marché, ce qui constitue un éventail de compétences déjà très large. Nous ne faisons que la maintenance des applications, mais pas de FM.
En chapeau de ces différents services, nous avons une petite offre conseil. Nous n'irons pas nous mesurer à des KPMG ou autres. Les clients peuvent travailler avec nos consultants pour un appel d'offres, rédiger un cahier des charges, les aider à faire un choix. C'est du pragmatique. Derrière, cela peut déboucher, soit sur une de nos solutions, soit sur l'assistance à maîtrise d'ouvrage pour la solution mise en œuvre.
Nous avons développé un produit qui s'appelle Audilys, un outil pour aider le conseil. L'intervention consiste à faire une photo de l'entreprise dans l'environnement de son SI, cela sur une à trois semaines. Cela permet aux directions d'avoir une vision de la pertinence de leur système d'information et de prendre en décision en conséquence. C'est, par exemple, très utile pour une migration.
L'activité Editeur représente à ce jour 25% du CA, contre 75% pour l'activité Intégrateur. L'objectif dans les trois ans consiste à faire progresser la partie Editeur à environ 40% et ramner à 60% la partie Intégrateur. En France, nous n'avons pas encore d'intégrateurs ASW en dehors d'IBS. Nous en aurons un bientôt au Maroc, d'ici fin mars. La question nous a été posée. Toutefois, en 2005 il n'y aura pas de réponse positive. Nous devons d'abord ancrer l'organisation avant de l'étendre.

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RC en cours. Dépôt légal 1e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement
Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

BERTRAND SCIARD : « IL FAUT OBTENIR UN IMPACT RAPIDE SUR LE MORAL DES TROUPES »

En France, nous n'avons pas d'éditeurs internationaux d'ERP pouvant se mesurer à égalité avec les grands acteurs qui restent sur le marché mondial. Qu'à cela ne tienne ! Nous avons désormais un français à la tête du N°3 mondial qui vient de naître, suite à la fusion entre le Suédois Intentia et l'Américain Lawson. En effet, Bertrand Sciard est le Président et CEO d'Intentia et futur COO (Chief Operating Officer) de la future Lawson Software.

Son parcours international a commencé lorsque Presys fut rachetée par JBA. Avant de rejoindre Intentia en mars 2004, Bertrand Sciard était Executive vice-President de Geac, en charge de toutes les opérations dans la région EMEA (Europe, Moyen-Orient et Afrique) et en Asie Pacifique. Il était auparavant Directeur Général de JBA Plc en Europe, et encore avant PDG de Presys, éditeur franco-français de progiciels de gestion dont Anaël pour la gestion des ressources humaines. Il a commencé sa carrière chez IBM chez qui il a occupé plusieurs postes à responsabilités.

Roger Bui : Quelle était la situation chez Intentia avant ce rapprochement ?

Bertrand Sciard : En mars 2004, quand j'ai été recruté par Intentia, la première chose que l'on m'a demandée de faire était de prendre les mesures nécessaires pour restaurer la profitabilité de la société. C'est ce que j'ai fait sur l'année 2004. Nous avons réduit l'effectif de 700 personnes sur un total de 3000. Au 4ème trimestre, la croissance était revenue avec +11% sur les licences et +17% de bénéfices, ce que cette société n'avait jamais réalisé depuis sa création. J'ai appris une chose au cours de mes expériences avec Presys, puis JBA au sein de Geac : quand on fait un « *turn arround* », comme disent les Américains, il faut « *cut deep and fast* ». C'est un peu comme la gangrène : lorsque l'on est touché à la main, il faut couper le bras. Il faut obtenir un impact rapide sur le moral des troupes car le business n'est fait que par des hommes. Le seul vrai levier de la société ce sont les personnes. Nous avions passé presque 50M€ de restructuration, ce qui constitue un signe évident de la gravité de la situation. L'impact sur le résultat de l'exercice a été immédiat. Si les frais de restructuration sont neutralisés, nous avons été légèrement profitables sur l'année.

RB : Par quel cheminement êtes-vous arrivé jusqu'à Lawson ?

Bertrand Sciard : Mon plan était très simple. Il fallait d'abord restaurer la profitabilité. Cela fait, il fallait ensuite repositionner la société sur les marchés sur

Bertrand Sciard, Président et CEO d'Intentia et futur COO (Chief Operating Officer) de la nouvelle entité, N°3 mondial derrière SAP et Oracle.

lesquels elle a des chances d'être un leader. Au lieu de signer tout ce que l'on pouvait, j'ai re-focalisé le commercial sur quatre secteurs principaux que sont la mode et le prêt-à-porter, l'alimentaire et les boissons et notamment l'alimentaire frais, la distribution et la gestion d'actifs. L'autre objectif était de rééquilibrer les revenus par activité. Les revenus se composaient de 18% de licences, 18% de maintenance et 64% de services. En finale nous étions plus société de services qu'éditeur. La politique antérieure était « *one stop shop* », autrement dit pas de partenaire. J'ai estimé que ce business modèle était périmé. Notre revenu de maintenance devait atteindre au moins 30%, comme c'est le cas chez les plus grands, SAP, Peoplesoft, Oracle, etc., ainsi que celui des licences. Nous avons augmenté très fortement le nombre de partenaires intégrateurs. En France, nous avons signé avec Unilog, Sopra et IBM Global Services. Nous allons accentuer ce mouvement et viser des partenariats mondiaux avec de grands acteurs.
Enfin, la répartition géographique de notre chiffre d'affaires n'était pas satisfaisante. Nous étions à hauteur de 80% en Europe, 5% aux USA et 15% en Asie Pacifique. Le marché dans son ensemble porte sur 40% en Europe, 40% aux USA et 20% pour le reste du monde. Nous étions en phase avec le reste du monde, mais pas du tout en ce qui concerne l'Europe et l'Amérique. La seule solution était de faire une acquisition. Depuis le début j'ai toujours dit aux analystes, journalistes, banquiers et investisseurs, que nous ferions une acquisition aux USA.

RB : Qui a racheté qui ?

Bertrand Sciard : Cette question soulève à la fois un vrai et un faux problème, dans le sens où nous avons contacté tous les acteurs clés qui nous intéressaient sur le marché. A contrario, ceux qui ne nous intéressaient pas étaient SSA ou Geac qui sont des consolidateurs. Nous avons essayé avec Mapics, avec qui nous avions été proches de signer. Malheureusement le conseil d'administration de Mapics ne voulait que du cash, alors que nous ne voulions payer qu'avec des actions. L'accord n'a pas pu se faire.
Quand nous avions contacté Lawson,

ce dernier avait une valorisation boursière de fou, quasiment un milliard de dollars, avec un chiffre d'affaires autour de 300 M$. Au fil des mois leur capitalisation boursière a baissé et entre temps, nous avions eu de bons résultats. Notre capitalisation boursière a monté et la différence était finalement très faible. Ce qui était inenvisageable auparavant est devenu possible. Nous avons effectué la fusion sur une base d'égalité. Mais nous savons très bien que dans cette situation, il y en a toujours un qui est plus égal que l'autre. Si on prend comme exemple le cas de la fusion d'Air France avec KLM, même si c'est une fusion à égalité, c'est tout de même Air France qui mène le jeu.
En terme de chiffre d'affaires, Intentia est plus gros. En terme de clients, Intentia est plus gros. En terme de nombre d'employés, Intentia est plus gros. En terme de capitalisation boursière, Lawson est plus gros. L'accord au niveau des actionnaires est structuré de telle manière que la nouvelle compagnie va être détenue à 57% par Lawson et à 43% par Intentia. Le nouveau conseil d'administration comprendra quatre Intentia et quatre Lawson. La décision de garder le nom de Lawson a été prise en commun. C'est une décision que j'aurais prise, même si nous avions racheté 100% des actions de Lawson. Intentia est totalement inconnue aux USA, alors que Lawson a une bonne image sur le marché. Par ailleurs, il n'est pas question de fusionner les gammes car elles sont totalement complémentaires.
Globalement, la réunion des deux entités aura un poids économique de 800 M$ de chiffre d'affaires environ et place le groupe en troisième position derrière SAP et Oracle et devant Microsoft sur la partie applications, bien entendu. En revanche, ce qui est très important, c'est le fait que nous soyons N°1 et de très loin, sur le mid-market.

RB : Que pensez-vous de l'arrivée de Microsoft sur le marché des ERP et d'un éventuel rapprochement Oracle-SAP ?

Bertrand Sciard : S'agissant du mid-market, SAP et Microsoft ont le même challenge, même si cela se traduit par un diagnostic différent. Le problème de Microsoft se trouve dans le fait que ses ERP, Axapta et Navision, ne répondent qu'à 50% des besoins du client. Microsoft aimerait que ses distributeurs développent la verticalisation du produit. Or, les distributeurs actuels sont petits et n'ont pas les ressources pour développer des modules verticaux et devenir des éditeurs à part entière. La menace ne se trouve pas là à mon avis. De même, SAP a pour sa part racheté Business One qui ne répond qu'à 50% des besoins. Par ailleurs, ses partenaires sont des SSII qui n'ont nullement envie d'investir dans le logiciel.
A propos du rapprochement Oracle-SAP, tout le monde parle à tout le monde. Personnellement je n'y crois pas. Mais il y a quelques années, si on m'avait dit que SAP aurait des discussions avec Oracle pour fusionner, j'aurais répondu à la personne d'arrêter de boire. Aujourd'hui tout est possible, mais je ne vois pas l'intérêt d'une telle opération.

Le communiqué

St. Paul, Minnesota et Stockholm, Suède, le 2 juin 2005 - **Lawson Software, Inc**. («Lawson» ou «Lawson Software») (NASDAQ: LWSN) annonce aujourd'hui un accord de fusion avec **Intentia International AB** («Intentia») (XSSE: INT B), société suédoise basée à Stockholm, dans le cadre d'un échange d'actions. Sur la base du prix de clôture des actions Lawson à 5,92 $ le 31 mai 2005, la transaction est évaluée à approximativement 480 M$. La transaction a été approuvée à l'unanimité par le conseil d'administration des deux sociétés ; elle sera clôturée le 31 décembre 2005, selon certaines conditions de finalisation.

Au terme de la transaction, la société portera le nom de **Lawson Software**, dont le siège social sera à St. Paul, (Minnesota, USA) et le siège des opérations international à Stockholm, Suède. La société née de la fusion emploiera plus de 3500 employés, avec un portefeuille de 4000 clients environ répartis dans plus de 40 pays. Elle proposera des applications logicielles dédiées à différents métiers dans les secteurs des services, de la production, de la distribution et de la maintenance.

Les deux entités sont complémentaires au plan géographique, Lawson étant essentiellement implantés aux Etats-Unis et Intentia en Europe et en Asie Pacifique. La nouvelle société aura désormais une présence équilibrée entre l'Amérique du Nord et l'Europe, qui réalisent chacune 45% du chiffre d'affaires total, l'Asie Pacifique en en réalisant 10%.

Le Conseil d'Administration de la nouvelle société sera composée de 3 directeurs de Lawson et de 3 directeurs d'Intentia, 2 nouveaux directeurs supplémentaires seront sélectionnés et Harry Debes, assurera la fonction de CEO dans la société.

Richard Lawson et **Romesh Wadhwani** seront co-président de la nouvelle société. Richard Lawson a co-fondé la société Lawson en 1975, et en fut l'inspirateur pendant 30 ans en termes de vision. Romesh Wadhwani, également Président et CEO de Symphony Technology Group, a créé et était le précédent Président et CEO de la société Aspect Development, Inc.

A compter du 15 juin 2005, **Harry Debes**, rejoindra Intentia en tant que Président et CEO. Il a dirigé auparavant Geac Asie Pacifique, Geac Enterprise Solutions en Amérique, et les opérations de J.D. Edwards, dont les ventes et les services, en Amérique. Il en est parti après l'acquisition de J.D.Edwards par PeopleSoft, pour rejoindre SPL Worldgroup, le principal fournisseur de logiciels dédié aux fournisseurs d'électricité aux fonctions de Président et CEO.

Robert Barbieri est maintenu dans ses fonctions de directeur financier, Chief Financial and Performance Officer qu'il conservera après la clôture de la transaction.

Après la clôture de la transaction, **Bertrand Sciard**, Président et CEO d'Intentia, sera nommé Chief Operating Officer de la nouvelle entité, en charge de l'ensemble des opérations dans le monde.

Les solutions Lawson sont principalement des applications de gestion financière, des ressources humaines, des achats, et du commerce de détail alors que les applications développées par Intentia sont dédiées aux entreprises de production, de distribution et de maintenance. Intentia développe des solutions dédiées aux secteurs agro-alimentaire, du textile et de la mode, de la distribution professionnelle et à la gestion d'actifs, complémentaires à l'offre de Lawson, spécialisé sur les secteurs publics, financiers, de la santé, de la distribution et de l'éducation.

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 2e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement - Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

BRUNO PAOLINI : « LA FACE CACHÉE DE L'HÉBERGEMENT ».

Roger Bui : Dites-nous tout à propos de « la face cachée de l'hébergement ». Quel est en fait ce métier méconnu qui relève aussi bien des télécommunications que de l'informatique, sans toutefois rivaliser avec celui des grands infogéreurs dont il est complémentaire ?

Bruno Paolini : Notre métier n'est, en effet, pas très connu. Nous hébergeons des équipements informatiques et de télécommunication des clients, dans de grands centres appelés « Data Centres », de plusieurs milliers de mètres carré chacun. Les clients viennent chez nous avec leurs matériels. Nous ne gérons pas les équipements chez le client.
Nous construisons et exploitons ces centres dans les grandes villes européennes, dont Francfort, Düsseldorf, Zurich, Genève, Paris et Londres. Notre centre de Roissy fait potentiellement 8000 m² dont 2500 en exploitation. En 2005, nous allons doubler sa surface d'exploitation, passant de 2500 m² à plus de 4000 m².
Notre prix de revient au mètre carré correspond à un prix d'investissement ou Capex et un prix d'opération ou Opex. L'investissement pour la construction du « Data Centre » de Roissy s'est élevé à 15 M€. Maintenant, pour faire fonctionner ce centre il faut de la maintenance, de l'énergie, des télécommunications, des techniciens, etc. Le prix de vente est ensuite calculé sur la base du Capex plus Opex. Notre unité d'œuvre est le rack qui fait 2m20 de haut, 0m60 de large et 0m90 de profondeur dans laquelle on glisse les serveurs. Nous proposons ensuite de la bande passante Internet que nous achetons « en gros » aux opérateurs comme France Telecom, Gobal Crossing et bientôt un troisième ISP. Les utilisateurs disposent d'un dispositif permettant de basculer automatiquement un lien en cas de problème. Tout cela revient à dire que notre activité demande beaucoup de fonds pour investir dès le départ dans notre outil de travail.

Bruno Paolini a débuté sa carrière chez Sinfor Telecom. Ensuite, chez Transiciel il dirige pendant sept ans la division Intégration Réseau. En 1997, il entre chez Centron International avant de rejoindre, en 2000, IXEurope, dont il est aujourd'hui le directeur général.

RB : Comment est venue l'idée de la création de cette société ?

Bruno Paolini : L'idée de la création d'IXEurope était très simple. Nous avions repris le modèle existant aux USA, dans les année 95, au moment l'explosion de l'Internet. En terme anglo-saxon cela s'appelait la colocation et consistait à dire qu'avec le déploiement des fibres optiques dans le monde entier de la part des opérateurs de télécommunication, il fallait bien des points de convergence vers des plates-formes à la fois informatiques et télécoms, pour traiter et diriger toutes ces informations. On peut assimiler ces plates-formes à des « hub » de télécommunication.
Aux USA, cette approche a commencé à décoller dans les années 95. En 98-99, le modèle a été répercuté sur l'Europe, soit avec des entreprises européennes comme IXEurope, soit avec des entreprises américaines. Le marché était énorme. Pour tous les cabinets d'études dont IDC, Ovum, etc., ce marché allait croître à plus de 100% par an, et, il fallait investir rapidement, et en masse pour déployer des fibres optiques partout dans les grandes villes et construire des « Data Centre » de plusieurs milliers de mètre carré. A l'époque, le besoin était évalué à plus d'un million de mètres carré de « Data Centre ». Avec l'éclatement de la bulle Internet, les entreprises dédiées à cette activité ont subi beaucoup de dégâts, ainsi que leurs clients d'ailleurs !

RB : Vous avez pris un important virage stratégique après l'éclatement de la bulle Internet. Quels sont aujourd'hui les marchés qui vous tirent ?

Bruno Paolini : J'ai intégré le groupe en début 2000. A l'époque, on pensait encore qu'il suffisait de se baisser pour signer les contrats. Six mois après, tout a été stoppé net. La chance pour la France a été son démarrage à partir de zéro. Personnellement je naviguais plutôt dans le monde des grandes entreprises dont les banques et des SSII.
J'ai dû immédiatement embrayer sur cette nouvelle approche qui a d'ailleurs servi de modèle pour nos autres filiales en Europe, lesquelles avaient déjà mangé une bonne partie du gâteau de l'Internet. Nous avions alors pris de l'avance. Cette avance s'est résorbée depuis, car le marché dans notre métier repose, par exemple, sur les banques avec les normes de sécurité Bâle II pour la sécurisation de site connectés à plus de 5 km. Nous nous situons complètement dans la

Historique

IXEurope est un groupe européen, britannique, avec son siège à Londres, implanté dans quatre pays : Suisse, Allemagne, Angleterre et France.
***1998 :** Année de création du Groupe.*
***1999 :** Premier tour de table 16 M€.*
***2000 :** Création d'IXEurope en France en avril. Second tour de table de 67 M€, en septembre.*
***2001 :** En janvier, inauguration du premier datacentre IXEurope en France, à Roissy CDG. En avril inauguration du second datacentre français, à Sophia Antipolis. En mai, troisième tour de table de 19,5 M€.*
***2002 :** En juin, quatrième tour de table de 12 M€ ; en décembre, inauguration du second datacentre IXEurope en Suisse, Zurich 2.*

Actionnariat

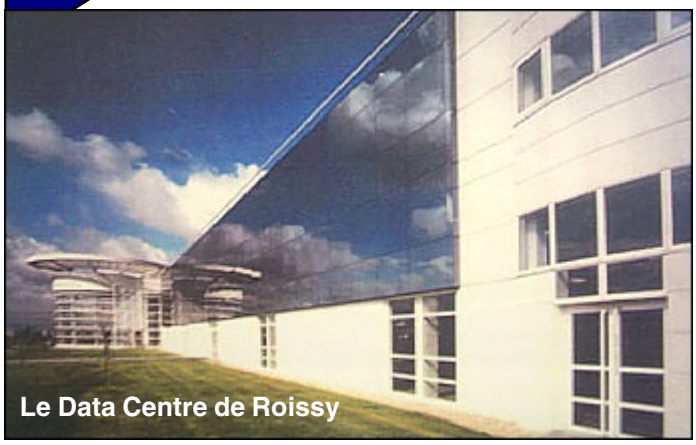
European Acquisition Capital (EAC) et Bank of America Equity Partners : 80%.
Dirigeants : 20%.

Chiffres consolidés

CA 2004 (p) : 25 M€
CA 2003 : 20 M€
CA 2002 : 15 M€

Effectif stable depuis trois ans, environ 100 personnes.

Une salle blanche


Le Data Centre de Roissy

mouvance de sécurisation des systèmes d'information qui sont demandés par le monde financier notamment.
Au fur à mesure de la demande de nos clients nous nous adaptons. Ainsi, nous travaillons avec un banque sur les « firewall » pour la sécurité physique du lien télécom. Il y a quelques temps, j'avais signé un partenariat avec une société pour proposer du stockage à la demande. Nous sommes revenus à notre métier de base, et ça fonctionne. Nous creusions notre sillon. On verra ensuite.
Ce marché croît. Il y a trois ans, nous ne pensions pas recevoir des appels d'offre comme ceux que nous recevons aujourd'hui. Des entreprises du CAC 40 nous consultent ! Toute entreprise, qu'elle soit petite, grande ou moyenne a besoin de ce genre de solution. Il y a des entreprises qui n'ont pris qu'une baie et 1 mégabit de bande passante. A l'autre extrémité, de grosses entreprises prennent plusieurs centaines de m², plusieurs centaines d'heures de forfait, plusieurs dizaines de mégas de bande passante.

RB : Vous êtes complémentaires avec l'activité d'infogérance des SSII. Qu'en est-il exactement sur le terrain ?

Bruno Paolini : Avec notre voisin EDS, nous avons un partenariat car leur centre est suffisamment proche du notre, mais également suffisamment éloigné dans le sens Bâle II du terme. En outre, ils sont très bien connectés. Il existe donc une logique industrielle entre nos deux centres.
Capgemini dispose de deux centres sur Paris Nord II, l'un leur appartient et vient d'un contrat d'infogérance avec Europcar. Le second est tout simplement le notre.

RB : En termes économiques, que représente aujourd'hui IXEurope ?

Bruno Paolini : IXEurope à ce jour, c'est 8 centres d'hébergement en Europe qui font chacun environ 2000 à 3000 m² en moyenne. Nous avons réalisé 25 M€ de chiffre d'affaires en 2004, sachant que c'est une entreprise récente qui a démarré en 1999. Aujourd'hui nous arrivons à des exercices significatifs, car les clients sont effectivement hébergés. Nous avons subi un « retard à l'allumage » dû à l'éclatement de la bulle Internet. Nos clients ne sont pas uniquement des opérateurs de télécommunication ou des « start-up » Internet, mais des entreprises traditionnelles dont des banques, des assurances, des grosses sociétés de service comme Capgemini, EDS, HP, etc.
Au cours des trois derniers exercices, nous avons connu une croissance annuelle moyenne de 30% environ. 2004 et 2005 sont des années de croissance organique en terme de chiffre d'affaires et de consolidation. Au premier semestre 2004, nous avons racheté le centre de Genève de Telehouse, surtout pour son installation car cette société n'avait pas beaucoup de clients. Cela nous a permis de déployer des affaires avec les banques.
Au total, nous avons levé 20 M€ de capitaux depuis la création. Après 6 ans d'existence, nous sommes « cash-flow » positif. Nous couvrons largement les dépenses Opex avec l'argent qui entre. Nous avons signé en décembre, an Allemagne un très gros contrat avec la City Bank. En outre nous avons encore plusieurs millions d'euros qui nous restent des tours de table précédents. Cela signifie que nous avons de quoi nous développer normalement.
Toutefois, si nous devions acquérir une société importante, cela se fera certainement par augmentation de capital. Bien entendu, la bourse nous intéresse. Soit nous irons sur la bourse de Londres, soit nous achèterons à l'horizon 2006 une société déjà cotée.

BALE II et le risque opérationnel

Basel II ou Bâle II est l'extension de Bâle I. Bâle I est une norme qui doit être suivie par toutes les banques, au risque d'être radiée. Une banque doit suivre scrupuleusement le ratio Cooke qui dit que l'on doit pondérer l'opération par rapport à un risque marché et un risque crédit. Bâle II repose sur le ratio Mc Donough ajoute au précédent un risque opérationnel qui tient compte de la situation géographique et climatique, de l'infrastructure informatique, des risques géopolitiques d'attentats, etc. En fait Bâle II a été poussé par les événements du 11 septembre.
« Bâle II est tout d'abord un dispositif plus complet dans la mesure où l'ensemble des risques auxquels est exposée une banque devront être pris en compte dans l'appréhension du profil de risque de cette dernière. L'introduction d'une exigence de couverture du risque opérationnel par des fonds propres, au titre du pilier 1, n'en est pas la seule illustration. Je citerais également l'exigence, au titre du pilier 2, d'une évaluation de risques plus difficilement mesurables mais néanmoins indispensables à surveiller et à contrôler, tels le risque de taux d'intérêt dans le portefeuille bancaire, le risque de concentration du crédit ou encore le risque juridique », *selon Christian Noyer, Gouverneur de la Banque de France et Président de la Commission bancaire, à la conférence-débat de l'association d'économie financière sur le thème : « Bâle II : Genèse et enjeux », le 27 mai 2004.*
Selon Insight, la Lettre de SIA Conseil, *la mise en place du ratio Mc Donough fin 2006, remplaçant l'actuel ratio Cooke, impose aux institutions financières de mobiliser une partie de leurs fonds propres en couverture de leurs expositions aux risques de marché, aux risques de crédit et - nouveauté du ratio Mc Donough - aux risques opérationnels. Un risque opérationnel est défini comme le risque de pertes directes ou indirectes dues à une inadéquation ou à une défaillance des procédures, personnels et systèmes internes, ou à des événements extérieurs.*

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RC en cours. Dépôt légal 1e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement
Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

OLIVIER EZRATTY : « L'INDUSTRIE DU LOGICIEL N'EST PAS ASSEZ VALORISÉE EN FRANCE ».

Nous avons rencontré Olivier Ezratty, directeur de la division développeur et plate-forme d'entreprise de Microsoft, afin de faire le point sur les relations entre Microsoft et les éditeurs français en particulier. Depuis qu'il occupe ce poste, Olivier a une connaissance profonde des éditeurs français, de leurs forces et faiblesses. Il a aussi des regrets concernant le peu de reconnaissance de cette industrie dans le paysage informatique français.

Olivier Ezratty a déjà passé plus de 17 ans chez Microsoft France dont il a fait le tour de la plupart de services. Dans les jours qui viennent, il va changer de responsabilité, mais cela ne change pas sa connaissance et son attachement au métier de créateur et d'éditeur de logiciels.

Roger Bui : Quelle est votre perception de l'industrie du logiciel en France ?

Oliver Ezratty : Je pense que l'édition de logiciels n'est pas assez valorisée en France. Le poids des SSII est tel que les industries du logiciel se trouvent de fait phagocytées. Cette industrie n'est pas représentée en tant que telle car Syntec Informatique est très orientée SSII dans sa représentation. Par ailleurs, la France est un pays où la valeur de la propriété intellectuelle est sérieusement challengée depuis des années. Nous estimons avoir une communauté d'intérêt avec des gens qui font le même métier que nous pour défendre la valeur de la propriété intellectuelle, l'intérêt d'avoir une industrie du logiciel locale. Cet intérêt passe, par exemple par la balance des paiements. Celle d'une SSII n'est pas la même que celle d'un éditeur. Prenez le cas de Dassault Systèmes qui doit certainement rapporter plus de devises que Capgemini dont la taille est nettement supérieure. Cela ne doit en rien dévaloriser Capgemini qui fait très bien un autre métier.

Roger Bui : Quelle est, selon vous, la typologie des éditeurs en France et quels sont les besoins exprimés en terme de technologies pour moderniser leurs progiciels ?

Oliver Ezratty : L'édition française, en dehors des cinquante premiers, est très fragmentée. Il y a à peu près 2700 éditeurs en France, auxquels il faut ajouter 900 importateurs de logiciels qui sont souvent comme nous des filiales de sociétés internationales. S'agissant des éditeurs français, il existe sur le marché trois sortes d'acteurs. Des acteurs locaux orientés PME qui sont souvent européens, au moins vers l'Europe du Sud, comme Adonix ou Cegid. Des acteurs verticaux de toutes tailles où on trouve de tout, mais aussi quelques acteurs intéressants comme VCS Timeless dans la distribution, ou Cartesis dans la finance. Enfin, on trouve quelques grands acteurs qui ont réussi à s'implanter à l'international et pour qui le chiffre d'affaires en France est devenu complètement minoritaire. Ces sociétés se portent généralement mieux que la moyenne. Ce sont les Business Objects, Dassault Systèmes, Ilog.

Olivier Ezratty,
directeur de la division développeurs
et plate-forme d'entreprise

Au plan du niveau des produits, on trouve tous les cas de figure. Celui dont l'applicatif métier est basé sur des technologies anciennes. Pour lui la rupture technologique sera importante à franchir pour se mettre au goût du jour. C'est par exemple quelqu'un qui a fait du Visual Basic et qui veut passer à l'objet, qui a des outils de type PowerBuilder, spécifiques et qui n'ont plus le vent en poupe. Dans le mid-market des sociétés réalisant entre 2 et 10 M€ de chiffre d'affaires on trouvera pas mal d'acteurs dont la plate-forme de base est Unix sur le serveur. Pour nous, c'est une approche concurrentielle classique. Ces acteurs ne sont pas toujours enclins à changer. Ils avancent généralement l'argument du coût face au changement. Cela coûte cher de changer, quelles que soient les beautés du nouvel environnement. Notre approche consiste plutôt à montrer la valeur que nous pouvons leur apporter y compris dans l'environnement Unix. Enfin, il existe encore énormément de petits éditeurs qui sont encore en Client/Serveur, qui ne savent pas comment adopter des technologies de type Internet, mais qui sont obligés de le faire et donc de tout casser. A un moment donné, il faudra qu'ils fassent le choix d'une technologie qui leur permette de toucher le marché de façon large, du poste de travail classique jusqu'au monde de l'Internet, du plus petit au gros en terme de puissance et en réduisant au maximum les coûts. Le manque de moyens est souvent criant. Nous essayons de changer la donne en multipliant les moyens que nous offrons aux éditeurs pour les aider à travailler sur nos technologies. Nous avons récemment multiplié les offres d'accompagnement techniques aux éditeurs, pour réduire les coûts d'adoption de nos technologies, minimiser les risques, avoir un minimum de réassurance pour eux en terme de qualité. Nous leur proposons l'accès au produit, la formation et le support technique contre un simple engagement de supporter nos technologies.

Roger Bui : Justement, qu'apportez-vous aux entreprises et aux éditeurs en particulier ?

Oliver Ezratty : Notre offre est un ensemble de briques. Du fait qu'elles ont été créées par la même société, ces briques ont une cohérence dans l'architecture qui fait qu'une grosse partie de l'intégration des briques a déjà été faite. Lorsqu'un éditeur de logiciel souhaite créer une solution de gestion qui soit connectée à une solution de travail collaboratif, nous avons un ensemble de briques qui demandent un travail d'intégration beaucoup moins lourd que s'il s'agissait de briques de diverses provenances, voire d'une même source, mais laquelle s'est construite par acquisitions successives et qui n'a pas eu le temps de rendre cohérentes entre elles les différentes briques de son offre. Selon les avis des uns et des autres, les gens développent entre 20% et 30% plus rapidement avec nos technologies que celles disponibles sur le marché. Par ailleurs nos produits

sont généralement moins chers. Les seuls qui sont moins chers que nous sont les acteurs de l'Open Source. Toutefois, la comparaison dans ce cas porte sur le coût global de la solution. Combien cela coûte à développer, à maintenir, à déployer, à former les utilisateurs.
Très souvent, nous constatons que les éditeurs de logiciels ont besoin d'être multicanal, d'avoir des offres qui touchent un plus grand nombre d'utilisateurs dans l'entreprise. Prenons l'exemple de Dassault Système, avec le PLM, qui se pose des questions sur l'élargissement de l'accessibilité aux données de gestion et aux objets 3D à un plus grand nombre d'utilisateurs dans l'entreprise cliente. Les sociétés comme Cartesis qui travaillent dans le domaine du reporting financier se posent des questions sur la mise à disposition du reporting financier sur des tableaux de bord dans des portails disponibles à un plus grand nombre d'utilisateurs au sein de l'entreprise.
Nous avons référencé dans notre catalogne en ligne 1700 éditeurs, qui ont à leur catalogue des solutions qui supportent tout ou partie des technologies Microsoft. Sur ces 1700, nous avons identifié 5000 applications. 450 éditeurs se trouvent dans le programme « Empower ». Ce programme est ouvert à tous les éditeurs qui souhaitent s'engager sur l'adoption de nos technologie et particulièrement de SQL Server 2005 et Office 2003, pour les plus importants. En échange du support pendant un an, renouvelable un an, ils bénéficient d'un programme qui, pour moins de 300€, leur donne les produits, la formation, le support technique, l'accès à des consultants Microsoft. Aujourd'hui nous avons un peu moins d'une centaine d'éditeurs certifiés Microsoft et nous avons les moyens pour suivre une cinquantaine d'éditeurs au travers de notre MTC (Microsoft Technical Center). Nous avons multiplié par cinq nos investissements sur l'accompagnement des éditeurs. C'est dire si nous y croyons.

Roger Bui : Il y a quelques année, Microsoft avait une mauvaise réputation dans les entreprises car ses produits n'avaient pas fiabilité des logiciels grands systèmes. Cela a-t-il changé depuis ?

Oliver Ezratty : Globalement les clients commencent à percevoir la richesse et la force de l'offre Microsoft, en revanche ils ne nous voient pas tous forcément présents dans les plus grosses applications critiques. Le remplacement de mainframes par des technologies Microsoft n'est pas encore à l'ordre du jour. Cela n'empêche qu'au fil de l'évolution de nos produits, Windows Server par exemple, nous montons en puissance. Tous les grands éditeurs du marché comme SAP, Peoplesoft, Siebel, JD Edwards, effectuent des benchmarks et la plate-forme Microsoft monte aussi loin, si ce n'est plus loin, mais à un coût plus faible, par rapport aux plates-formes concurrentes. Nous savons générer des benchmarks avec 30000 utilisateurs en ligne. Nous avons nous-même SAP en interne qui tourne sur une seule instance pour une société de 60000 personnes dont un quart des personnes utilise SAP tous les jours. C'est pareil avec Siebel.
Ensuite, le marché est plus ou moins conservateur. La France est plus conservatrice que le reste du monde. Deux enquêtes récentes, faites aux Etats-Unis, l'une par Forrester et l'autre par Gartner, montrent que la plate-forme Microsoft est plus utilisée pour les applications critiques. Dans ce type d'enquête on demande à l'utilisateur quelles sont les plates-formes qu'il utilise pour ses applications métier critiques. Pour l'OS, la question porte que le choix Unix/Linux face à Windows, et la réponse nous place devant. Pour le middleware la question porte sur le choix Java face à .Net, la réponse nous place là aussi devant. En France, nous serions certainement en deçà, car l'adoption de nouvelles technologies est généralement plus lente. Le paradoxe étant qu'en France même Java est en retard d'adoption par rapport au reste de l'Europe. La France a un héritage informatique plus lourd qui bouge plus lentement, quelle que soit la technologie.

Roger Bui : Pourquoi la France est-elle toujours plus lente à réagir ?

Oliver Ezratty : La richesse du pays qui évolue moins vite que celle des autres pays, le poids historique des SSII par rapport au monde des éditeurs de logiciels, la relation aux coûts, la relation aux risques, le fait qu'en France l'informatique soit beaucoup plus considérée comme un coût que comme une source de création de valeurs, du moins en moyenne si on la compare aux pays anglo-saxons. Voici une anecdote révélatrice. Récemment, j'étais avec Esker un éditeur lyonnais créé en 1985, il y a 20 ans. Ils ont créé leur filiale anglaise en 1991. Aujourd'hui leur filiale anglaise qui a à peine 5 commerciaux, fait 1,5 fois le chiffre d'affaires de la société en France. Le ratio n'est pas étonnant car on le retrouve chez IBM, Microsoft, Cisco ou Oracle. Mais là, il s'agit d'un éditeur français. La perméabilité à de nouvelles technologies, de nouvelles solutions, de nouveaux business models, est malheureusement meilleure ailleurs qu'en France. Partant, la santé de l'édition de logiciels en France, pour les gros acteurs notamment, dépend de leur capacité à exporter rapidement. Le marché français est trop petit et trop peu actif pour créer une dynamique en faveur de cette industrie.

*En 1974, William H. (Bill) Gates, qui venait d'entrer à l'Université de Harvard, entreprit avec Paul Allen, de développer un langage de programmation élémentaire, Basic, pour le premier micro-ordinateur commercialisé, l'Altair de MITS. Une fois ce projet réalisé, ils s'associèrent pour fonder Microsoft.**
**Les Princes du Soft, Microsoft Press.*

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 2e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement - Email : contact@ipresse.net - http://www.ipresse.net

JEAN-JACQUES PARINET :

« NOUS TRAVAILLONS UNIQUEMENT DANS LE DOMAINE DE LA PRODUCTION INFORMATIQUE »

Orsyp est un éditeur français de logiciels techniques permettant aux ordinateurs hétérogènes et dispersés de travailler efficacement. Sa suite logicielle Dollar Universe est installée sur la plupart des grands sites informatiques à travers le monde appartenant à un millier de grands groupes internationaux. La société a réalisé au 31 mars 2005 un chiffre d'affaires de 22 M€ avec un effectif de 166 personnes.

Jean-Jacques Parinet, son PDG-Fondateur aimerait donner un coup d'accélérateur au développement de sa société en faisant de la croissance externe. Pour cela, il a besoin de capitaux frais.

Roger Bui : Qu'est-ce qui motive votre souhait d'ouverture du capital d'Orsyp, au bout de presque 20 ans d'indépendance ?

Jean-Jacques Parinet : Nous avons eu jusqu'à présent une stratégie d'autofinancement exclusive. A ce jour, nous sommes entièrement indépendants de tout financement externe. Nous avons estimé que nous étions prêts à changer d'échelle.
L'histoire d'Orsyp peut se résumer en quatre phases de cinq ans environ. La première a été une phase de constitution de l'offre, puis une phase de déploiement sur le marché français, puis une phase d'investissement technologique et enfin une phase d'investissement sur le marché international où nous sommes présents dans 8 pays européens, plus les Etats-Unis et le Canada. Notre présence à l'international est doublée par un réseau indirect relativement étoffé et efficace. Après ces étapes successives, nous arrivons à un moment où nous avons une offre assez percutante qui nous donne la capacité de pénétrer dans des grands, voir très grands comptes, que ce soit en Europe ou Outre-Atlantique.
Autrement dit, nous avons parcouru en 20 ans tout un cycle, depuis la création des produits à leur commercialisation, installation, mise en service et maintenance. Nous voulons maintenant parcourir le cycle suivant beaucoup plus rapidement. Pour ce faire, nous voulons économiser la phase de construction de l'offre et la remplacer par des acquisitions technologiques. C'est pour cela que nous avons besoin de fonds externes.
Au niveau du réseau commercial, nous sommes surdimensionnés par rapport à notre offre. Nous allons utiliser cette structure commerciale qui fonctionne bien aujourd'hui car elle se trouve à l'équilibre, voire bénéficiaire, sur chacun des territoires. Partant de cette idée, nous pensons élargir notre offre et nous appuyer sur ce réseau mature pour le rendre plus productif. Toutefois, notre volonté est de rester très proches des domaines dans lesquels nous nous trouvons aujourd'hui.

Jean-Jacques Parinet, Fondateur et PDG de Orsyp

Nous travaillons uniquement dans le domaine de la production informatique et notre intention, autant que faire se peut, est d'y rester. Nos développements se feront soit sur des produits verticaux qui seraient des offres parallèles à Dollar Universe, soit des produits horizontaux qui sont des fédérateurs d'offres techniques.
Nos concurrents sont des sociétés comme IBM, CA (Computer Associates) et BMC, qui se positionnent plutôt comme des généralistes dans le domaine technique. Nous sommes des spécialistes et nous voulons le rester. Nous voulons conserver la crédibilité très forte que nous avons acquise auprès de nos clients, en terme de savoir-faire.

RB : Pourquoi avez-vous constitué un tel réseau international ?

Jean-Jacques Parinet : Très rapidement en France, nous avons eu de gros clients. Entre 1993 et 1997 des groupes comme France Telecom ont commencé à se préoccuper de « sortir » de France. Très tôt, ces groupes nous ont fait savoir que s'ils sortaient, il fallait que nous les accompagnions. Nous avions cette première pression. En outre, nous progressions très rapidement sur le marché français avec un produit international, ce qui nous a encouragé à suivre nos clients internationaux implantés en France.

RB : Quels sont, selon vous, les seuils de crédibilité sur le plan international ?

Jean-Jacques Parinet : La crédibilité tient à deux choses. Premièrement, au volume d'affaires : sur ce plan, nous avons de sérieux progrès à faire car le seuil se trouve à 100 M$ environ, alors que nous n'en sommes qu'à 30. Deuxièmement, cela tient également à la liste de références. En tant que société française, lorsque nous présentons des références comme Cisco, Fedex, le Nyse, MCI, JPMorgan, etc., je pense que nous sommes au-dessus de la crédibilité critique. Aujourd'hui, les grands prospects ne nous demandent plus nos bilans ou autres documents et nous ne sommes pas entravés par les problèmes du type référencement des fournisseurs dans les grands groupes.

RB : Quelle est la genèse de l'activité éditeur et l'origine du nom Dollar Universe ?

Jean-Jacques Parinet : Cela remonte à une histoire assez personnelle. J'étais dans une problématique de production d'une informatique très hétérogène et très distribuée dans l'espace. En 1984/1985, je me posais déjà la question de savoir comment optimiser la performance économique des services d'exploitation sur des configurations de ce type là. J'ai alors constaté un manque assez fort sur le marché et l'approche des éditeurs de

l'époque qui sont mes grands compétiteurs d'aujourd'hui, me paraissait décalée par rapport aux attentes des clients. Nous cherchions des prestataires qui auraient pu nous apporter un vrai savoir-faire et non de simples « pousseurs de boîtes ». Le volet savoir-faire, crédibilité et véritable connaissance d'un métier me vient de cette époque. Le concept du produit vient également de cette époque car Dollar Universe gère particulièrement bien et la distribution et l'hétérogénéité.
A l'époque, il n'y avait que VMS, le système d'exploitation de Digital Equipment qui pouvait offrir l'hétérogénéité et la distribution. Ce produit n'a pas été absorbé par Compaq, mais par HP et le <prompt> de VMS était un dollar. Pourquoi Universe ? Notre produit a quelque chose de cosmique et de sidéral.

RB : Etre éditeur n'est pas un métier facile, surtout en France. Vous avez tout de même tenu à exercer ce métier, malgré les difficultés que tout le monde connaît. Pourquoi ?

Jean-Jacques Parinet : Nous étions dans une époque très différente de ce qui se passe aujourd'hui. Les choses étaient plus facilement possibles, parce nous étions sur un modèle économique adapté. J'aime bien les situations où nous avons plusieurs modèles économiques. Nous avons commencé avec le conseil qui dégageait des marges fabuleuses. Ces marges nous ont permis de financer le logiciel. Aujourd'hui ce serait plus difficile de suivre cette voie. Cela dit, le métier d'éditeur n'a jamais été très facile en France. Le service nous a permis de développer l'édition, même si aujourd'hui nous avons toujours une activité de services.

RB : Justement, s'agissant de services, comment travaillez-vous avec vos partenaires ?

Jean-Jacques Parinet : Nous travaillons avec de nombreux partenaires, mais dans la quasi-totalité des cas, nous assurons la maîtrise d'œuvre des projets importants, pour être sûr que nos principaux clients deviennent des références et ne rencontrent pas de problèmes particuliers de mises en route de nos produits. Ce ne sont pas de simples logiciels sur étagères. Nous le faisons même si la plupart des ressources viennent de nos partenaires. Nous traitons de projets qui deviennent rapidement complexes sur un sujet extrêmement sensible. Finalement peu de prestataires sont prêts à prendre le risque à notre place. Il faut savoir que la qualité de fonctionnement de nos produits, dès lors qu'ils entrent en production, peut avoir un impact direct sur la vie de l'entreprise. Bien entendu, nous avons, comme tous nos concurrents, eu des difficultés de fonctionnement qui ont été à l'origine de crises. La grande qualité d'Orsyp a été d'avoir su démontrer à ses clients sa capacité à réagir très rapidement dans ce genre de situation.
J'estime que le problème n'est pas d'avoir de gros défauts, car en matière de logiciels c'est inévitable, mais de pouvoir rendre l'incident le plus transparent possible en étant le plus réactif possible. Par expérience, je peux affirmer que les clients qui ont rencontré ce type de problème avec nous et qui ont pu se rendre compte de notre implication, sont ensuite devenus des amis. Lorsqu'il y a un problème, tous les moyens sont mis sur le pont pour le résoudre. Dans le logiciel il est absolument impossible de s'engager sur une résolution d'incident. En revanche, nous avons des engagements très stricts sur le délai de prise en compte de l'incident qui est généralement de quatre heures.

La Production Informatique, selon Orsyp

La Production Informatique a pour mission d'automatiser le traitement de l'information et de fournir automatiquement, en toute fiabilité, la bonne information, au bon moment, aux bonnes personnes. De ce fait, *la Production Informatique est au service de l'ensemble des métiers de l'entreprise et doit permettre de répondre au mieux aux exigences de ses clients.* Étroitement liée à l'activité et au cœur du Système d'Information, la Production Informatique recouvre l'ensemble des activités nécessaires à son bon fonctionnement. Elle fournit des services tels que la planification et l'automatisation des traitements d'information, le pilotage et le suivi du bon déroulement des opérations, quelles que soient les contraintes matérielles, logicielles ou organisationnelles.
La Production Informatique prend en charge, traite et transmet tous les traitements d'information générés par les utilisateurs du Système d'Information. Les utilisateurs doivent pouvoir bénéficier de ces services en temps et en heure : *l'indisponibilité de l'information traitée ou l'impossibilité de traiter l'information à temps sont devenues intolérables et pourraient entraver l'activité de l'entreprise.*

RB : Vous avez une notoriété sur le marché qui n'est pas en rapport avec votre taille réelle. La bourse peut-elle jouer un rôle pour rattraper ce décalage ?

Jean-Jacques Parinet : D'une manière générale, j'aime bien les transitions tranquilles et non les mutations trop brutales. Pour un groupe qui, depuis 20 ans, est entièrement autofinancé, une étape intelligente serait de passer par un appel de capitaux externes. Dès lors que ces capitaux nous accompagneront, ils auront tendance à nous mener vers une introduction en bourse. Aujourd'hui nous ne sommes pas prêts pour cela, mais il est probable que dans quelques années cela deviendra évident.
Nous avons des atouts importants. Actuellement nous sommes sur un rythme de progression autour de 20% par an, en terme de chiffre d'affaires. Pour les raisons que nous avons évoquées, nous avons un réseau un peu surdimensionné par rapport au volume que nous sommes en mesure de lui faire vendre. Nous disposons d'une marge de manœuvre que nous allons utiliser avec les offres nouvelles. Donc, la croissance sur laquelle nous travaillons portera plus sur le chiffre d'affaires que sur les effectifs. Notre réseau couvre 70% du potentiel mondial dans notre métier.

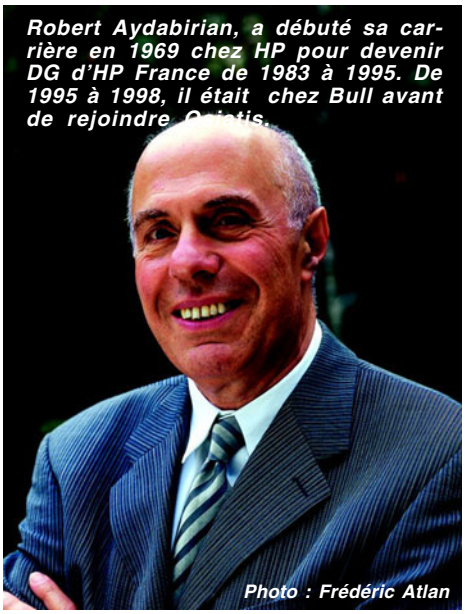
i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 2e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement - Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

ROBERT AYDABIRIAN : « NOTRE FORCE RÉSIDE DANS UNE STRATÉGIE CLAIRE ».

Roger Bui : Osiatis est né en 1998, du rachat de Thomainfor par le Butler Capital Partners qui détient aujourd'hui 72% de son capital aux côtés, notamment, du personnel et des dirigeants. Pouvez-vous nous remémorer le changement de stratégie mis en œuvre à l'époque, lequel a manifestement réussi à remettre sur les rails de la croissance et de la profitabilité cette ex-filiale de Thomson ?

Robert Aydabirian : Bien entendu. Thomainfor avait deux métiers : la maintenance au sens matériel du terme, depuis le mainframe à la micro-informatique, y compris celle du particulier, et le support, en particulier autour du helpdesk. Dès le début, nous avions défini une stratégie que nous avons tenue à ce jour durant 7 ans. Son fondement se trouve autour des services aux infrastructures informatiques distribuées.
Nous avions absolument tenu à garder l'activité de maintenance, laquelle avait d'ailleurs fait l'objet d'un pacte entre le repreneur et les équipes de Thomainfor. Il n'a pas fallu trois secondes pour me convaincre de garder la maintenance, du fait de mon expérience chez des constructeurs, car c'est un métier important, noble qui pouvait être rentable. En outre, j'étais persuadé qu'il fallait mettre « le paquet » sur les serveurs, que ce soit des serveurs d'entrée de gamme ou de grands serveurs, sous NT et toutes les versions d'Unix. Nous avions vraiment une très belle opportunité de capitaliser sur l'expérience de Thomainfor dans les mainframes, car les applications qui tournent sur des serveurs sont généralement critiques.



Robert Aydabirian, a débuté sa carrière en 1969 chez HP pour devenir DG d'HP France de 1983 à 1995. De 1995 à 1998, il était chez Bull avant de rejoindre Osiatis.

Photo : Frédéric Atlan

RB : Quels sont aujourd'hui les principaux métiers d'Osiatis ?

Robert Aydabirian : Ils sont au nombre de trois : la maintenance, l'infogérance d'infrastructure et l'ingénierie d'infrastructure.
S'agissant de maintenance, à la fin de l'année dernière, nous avions 40 000 serveurs dans nos contrats. Depuis le début de l'année, nous avons gagné 5 000 unités supplémentaires. En cours d'année, nous avons signé un très gros contrat, à vocation internationale, avec France Télécom qui a rajouté 8 000 serveurs. Cette activité serveur constitue le cœur de notre activité maintenance, elle-même représentant 30% de notre chiffre d'affaires.
L'activité support s'est progressivement enrichie puisque nous avions défini en 1998 l'offre baptisée « Customerware ». C'était l'ensemble des briques de service autour des infrastructures qui se sont révélées être une offre complète d'infogérance d'infrastructure. Les clients peuvent externaliser une ou plusieurs fonctions ou la totalité des services d'infrastructure. Cette activité génère 60% de notre chiffre d'affaires.
Les 10% qui restent sont générés par l'ingénierie d'infrastructure pour faire évoluer les infrastructures informatiques et l'intégration d'outils de production informatique pour les systèmes distribués. On parle maintenant d'ERP de la production informatique. Progressivement nous avons acquis l'expertise correspondante, notamment par acquisition de nouvelles équipes dont Novecom, SNS et Carma et tout récemment Peopleway et Qualiforce .

RB : La réussite était au rendez-vous. Toutefois, il ne suffit pas de mettre ensemble des gens et une stratégie. Parlez-nous de l'impact de la méthode ITIL que vous avez adoptée.

Robert Aydabirian : En effet, c'est un point très important. Thomainfor était une société très rigoureuse avec une culture d'industriel venant de Thomson. Cela me convenait très bien et nous continuons à capitaliser en ce domaine. Toutefois, nos métiers ont évolué, et très tôt, dès 1999, nous avons adopté une méthode, celle qui nous convenait le mieux, à savoir ITIL (IT Information Library ou référentiel de production informatique pour les systèmes distribués). Cette méthode avait été mise au point en Angleterre pour externaliser la production informatique des administrations.

Historique

1988 - *Année de création.*
1991 - *Création du réseau européen.*
1992 - *Fusion avec Spectral-MIS en France. Acquisition de Spectral.*
1997 - *Rachat de Thomainfor par Libra Global Services.*
1998 - *Année de création d'Osiatis avec la reprise des actifs de Thomainfor; retour aux profits; nouvelle offre de services : le CustomerWare; nouvelle équipe dirigeante; confirmation de la certification ISO 9001.*
2000 - *Acquisition de Novecom.*
2001 - *Acquisition de SNS ; acquisition de Carma.*
2002 - *Confirmation certification ISO 9001-V2000*
2004 – *Rapprochement avec le Groupe Focal.*

Actionnariat Osiatis avant fusion

72% *: Butler Capital Partners .*
17% *: Personnel et dirigeants.*
11% *: Autres.*

Actionnariat Osiatis -Focal après fusion

61,8% *: Butler Capital Partners .*
11,9% *: Autres actionnariat Osiatis (Artemis).*
10,9% *: Personnel et dirigeants Ositais.*
8,4% *: Groupe Yves Bouquerod (SCAF +ISD + part directe).*
5,4% *: Public.*

Préalablement à la fusion, souscription par Osiatis France à l'émission par SCAF d'une ORAN, à l'initiative de SCAF. Souscription de 4,5 M€, prix d'exercice à 5€.

Fusion Focal-Osiatis	2000	2001	2002	2003	2004 (p)
Groupe Focal Chiffre d'affaires Résultat d'exploitation Effectif	 89,1 M€ 3,5 M€ 1246	 125,4 M€ 7,3 M€ 1946	 117,5 M€ -1,1 M€ 1680	 97,8 M€ -3,1 M€ 1500	 94 M€ -0,5 M€ 1400
Osiatis Chiffre d'affaires Résultat d'exploitation Effectif	 86,5 M€ 2,3 M€ 1033	 99,5 M€ 4,6 M€ 1123	 110,6 M€ 6 M€ 1231	 113,8 M€ 6,3 M€ 1272	 118,0 M€ >6 M€ 1325
Focal-Osiatis Chiffre d'affaires Résultat d'exploitation Effectif					 210 M€ 2 à 3% (Ebita) 2700

Elle s'est avérée être un très bon référentiel pour mettre au clair les contrats entre l'administration et les prestataires. Depuis, elle s'est largement répandue.

RB : Depuis quand avez-vous envisagé une croissance externe aussi importante que celle que vous venez de réaliser avec Focal ?

Robert Aydabirian : Notre force réside dans une stratégie claire, une spécialité bien marquée, en ligne avec ce que voulait le marché, avec un effectif compétent. Toutefois, Il fallait concilier cela avec l'ambition de faire grandir l'entreprise, pour exister dans le paysage informatique français.
Les entreprises qui n'avancent pas, reculent. Nous nous trouvons parmi les sociétés réalisant entre 50 et 100 M€ de chiffre d'affaires, ce qui est très intéressant en soi, mais pas suffisant pour faire face en particulier aux grands « référencés ». Les belles sociétés françaises naviguent entre 400 et 600 M€. En nous rapprochant de ce groupe nous pouvons alors être des challengers crédibles. Avec ce raisonnement simple j'ai approché plusieurs fois le Groupe Focal au cours des deux dernières années.

RB : L'accord que vous avez passé avec les actionnaires de Focal, dont on trouvera le détail dans l'encadré, donne-t-il satisfaction à tous les protagonistes ?

Robert Aydabirian : Sans aucun doute. Le projet que nous avons proposé à Focal est un projet qui du point de vue financier est intelligent et équitable et qui du point de vue industriel a plein de force. La complexité du montage réside dans le fait que Focal était cotée en bourse et nous non. Au plan du montage financier, il s'agit d'une absorption d'Osiatis par Focal, ce qui permet au nouvel ensemble d'être automatiquement coté sur le second marché.
Les équipes de Focal se sont révélées très positives et satisfaites par l'offre Osiatis. Notre rigueur, notre professionnalisme, et notre très bonne image au niveau social et management y sont pour quelque chose. Nous apportons notre savoir-faire, notre soutien financier en déchargeant l'entreprise d'un certain nombre de dettes.
Aujourd'hui Focal réalise environ 60% de chiffre d'affaires dans l'infogérance d'infrastructure et 40% dans l'ingénierie d'applications, grâce notamment à des opérations de reprise comme celle d'Antall, société à laquelle nous nous sommes intéressé en son temps. Cumulé à notre chiffre d'affaires en infogérance d'infrastructure, on obtient une taille respectable sur le marché. Plus généralement, l'infogérance comporte deux segments en croissance importante : l'infogérance d'infrastructure et l'infogérance applicative encore appelée TMA ou Tierce Maintenance Applicative. Ce sont là deux marchés de taille similaire, qui ont un croissance positive quelle que soit la période, de l'ordre de 7 à 9%. L'ingénierie d'application telle que la pratique Focal, représente pour nous une belle occasion de travailler dans le domaine de la TMA. Nous serons alors capables de prendre en charge des infogérances plus globales. Les 40% d'ingénierie nous ouvrent les portes d'une offre élargie. Focal dispose en outre d'une activité conseil autour des applications qui ajoutée à notre activité de conseil autour de la production donnera naissance à un pôle de conseil sur l'ensemble des aspects de l'informatique à destination des DSI.

Le détail de l'accord

Le rapprochement sera réalisé par fusion-absorption d'Osiatis par Groupe Focal, sur la base d'une parité de 43 actions Groupe Focal pour 12 actions Osiatis. A l'issue de cette opération, les actionnaires d'Osiatis recevront environ 13 millions d'actions Groupe Focal représentant environ 84,6% du capital post-fusion du nouvel ensemble, étant précisé que l'auto-contrôle post-fusion s'établira à 1,5% du capital et que les options de souscription d'actions attribuées par Osiatis reprises par Groupe Focal représenteront au maximum 2,6% du capital postfusion.
Préalablement à la fusion, Groupe Focal attribuera gratuitement à l'ensemble de ses actionnaires des BSA, selon une parité de 1 BSA pour 3 actions détenues, leur permettant de souscrire 710 000 actions de Groupe Focal. Ces BSA, dont l'admission sur un marché réglementé ne sera pas demandée, seront exerçables à un prix de 5€ par action à l'issue d'une période de 2 ans et pour une durée de 3 ans, sous réserve que la moyenne du cours de l'action du nouveau groupe soit au moins égale à 8€ sur une période d'au moins 20 jours de bourse à compter de la fusion.
Concomitamment à cette fusion, les principales banques de Groupe Focal souscriront une émission réservée par Groupe Focal de 1 333 400 Obligations Remboursables en Actions ou en Numéraire («ORAN») par conversion d'une partie de leurs créances en ORAN pour un montant de 10 M€ avec un prix de souscription de 7,5 euros, chaque ORAN donnant droit à une action nouvelle à émettre de Groupe Focal en cas de non remboursement en numéraire à l'issue d'une période de 8 ans. Le solde de l'endettement bancaire a fait l'objet d'un rééchelonnement (4,9 M€ in fine au 31 décembre 2012; 1,3 M€ selon le calendrier initial, mais avec un décalage de 2 ans, soit à partir de décembre 2006; 3,8 M€ amortis entre juin 2006 et juin 2007). A l'issue de la restructuration de la dette et du rapprochement, Groupe Focal verra son ratio Endettement Net sur Quasi Fonds Propres, en tenant compte des ORAN, passer de 4,4 à moins de 0,5 en pro forma au 30/06/2004.
La restructuration de la dette de Groupe Focal a nécessité la restructuration concomitante de la dette de sa structure de contrôle, la société SCAF. Ainsi, préalablement à la fusion, la société SCAF émettra, pour un montant global de 4,5 M€, des obligations qui seront souscrites par Osiatis France, filiale à 100% d'Osiatis. Ces obligations, dont l'admission à la cote ne sera pas demandée, seront remboursables en actions Groupe Focal existantes, sur la base d'une évaluation d'une action de Groupe Focal à 5• ou en numéraire.
Le nouvel ensemble affiche un chiffre d'affaires 2004 pro forma de l'ordre de 210 M€ et plus de 2700 collaborateurs. Grâce à la solidité et la récurrence des bons résultats d'Osiatis, le nouveau groupe devrait générer en 2004 une rentabilité d'exploitation pro forma de 2% à 3%. Osiatis a réalisé en 2003 un résultat d'exploitation consolidé (Ebita)

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RC en cours. Dépôt légal 1e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement
Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

JEAN-CHRISTOPHE FLAUD : « L'informatique est primordiale dans notre projet d'industrialisation »

A une encablure des vacances, nous avons le plaisir de vous présenter un chantier nautique pas comme les autres, car il a pris le parti de s'industrialiser afin d'offrir des produits très compétitifs et de qualité. Cette industrialisation passe par l'outil de production, mais aussi une informatique intégrée construite sur le PGI S5 de Cegid connecté à Catia pour la CFAO/DAO. Ainsi équipé, le groupe envisage sereinement à l'horizon 2007, de livrer entre 900 et 1000 unités par an.

Créé en 2001 par Olivier Poncin, le Groupe Poncin Yachts donne naissance en 2004 à la gamme de monocoques Harmony. Cette nouvelle ligne de bateaux, qui compte 5 voiliers, est issue d'un concept de fabrication très peu utilisé dans le monde du nautisme. Deux ans et demi de réflexion et des investissements importants ont été nécessaires à son aboutissement. En effet, le groupe a investi plus de 15 M€ dans une usine de 10 000 m² près de la Rochelle, dans des outillages de production performants et enfin dans un process industriel novateur. Nous avons rencontré Jean-Christophe Flaud, directeur de production du Groupe Poncin Yachts, qui nous fait partager sa passion.

Roger Bui : La gamme Harmony se trouve à peu près dans les mêmes tailles que la gamme Diva, produite à l'unité, toutefois avec des prix de l'ordre de 50% moins chers. Comment est-ce possible ?

Jean-Christophe Flaud : Pour atteindre ces objectifs de production et de prix, nous avons travaillé essentiellement sur les process. En effet, nous avons un process qui est très industriel pour la profession. Au niveau du polyester, nous sommes tout en moules fermés, ce qui représente un plus pour l'environnement et la protection des opérateurs notamment en ce qui concerne les émanations. La pose du gel coat est assurée par un robot, de même que pour l'opération fastidieuse de détourage. Ce sont des robots d'une vingtaine de mètres sur 6 à 7 mètres de large. S'agissant d'assemblage, nous avons gagné énormément dans la standardisation des modules et des éléments. Nous avons développé une gamme avec trois produits aujourd'hui et pour la fin de l'année un quatrième et l'année prochaine un cinquième. Le nombre d'éléments et de modules standards communs dans la gamme est très important. Nous répondons à une attente de nos clients pour un budget raisonnable, même si c'est relatif, mais pas au détriment de la qualité. C'est grâce au process industriel que nous arrivons à répercuter ces prix sur nos clients. En France, nous sommes les seuls à avoir emprunté cette voie, en partant d'une feuille blanche. Nous avons un objectif de production de 400 à 450 bateaux à produire pour le prochain exercice de septembre à août et ensuite de 900 à 1000 unités par an. Toute la fabrication se fait sur notre site de Marans. Nous sommes d'ores et déjà distribués en France et en Europe (Italie, Espagne) et très prochainement dans d'autres pays comme la Grande-Bretagne, la Russie, la Norvège, les Pays Bas, le Japon et l'Australie.

Jean-Christophe Flaud
Directeur de production du
Groupe Poncin Yachts

RB : Votre groupe propose trois gammes de bateaux : monocoques de série Harmony, monocoques de haute de gamme Diva et multicoques Catana. Pourquoi trois gammes ?

Jean-Christophe Flaud : La volonté était d'avoir une proposition client globale pour le groupe, avec un choix pour tous budgets, tous types de voiliers et avec deux pôles de production : La Rochelle pour la grande série industrielle et chez Catana à Canet-En-Roussillon (66) pour la production luxe haut de gamme. Les Catana sont produits dans le même esprit que les Diva, avec des personnalisations à la demande. Ils se trouvent dans le très haut de gamme, avec un prix moyen de 1 M€.
Autre avantage important pour le groupe : Olivier Poncin est également propriétaire de Port Pin Rolland à Saint-Mandrier, dans la rade de Toulon. Il s'agit d'un port privé d'environ 900 places. Nous avons ainsi une offre globale avec la possibilité de proposer une place en Méditerranée.

RB : Quel est le rôle de l'informatique dans ce projet industriel ?

Jean-Christophe Flaud : Avant la gamme Harmony, nous n'avions pas grand chose comme informatique. L'informatique est primordiale pour tout l'aspect organisation, gestion des flux et plus généralement gestion de production. Elle est indispensable pour le volet CFAO, avec Catia. Pour l'aspect PGI, Cegid accompagnera notre montée en puissance entre septembre 2005 et janvier 2006.
Au-delà d'une simple gestion de production et d'une gestion commerciale, nous souhaitions mettre en place un système d'information intégré et capable de gérer les données du bureau d'étude qui travaille sous Catia de Dassault Systèmes. En effet le Groupe s'attache à déployer un système de management par la qualité, aussi nous souhai

Le Groupe Poncin Yachts

Exercice du 1er sept. au 31 août :
- CA 2004 : 22,5 M€
- Résultat d'exploitation : 1,4 M€
- Résultat Net : 0,7 M€
- Résultat Net PG : 0,3 M€

Estimations :
- CA 2005 : 33,6 M€ ; CA 2006 : 70,8 M€ ; CA 2007 : 99,7 M€.
- Ventes de voiliers Harmony : 56 unités au 31/08/05 ; 386 unités au 31/08/06 ; 551 unités au 31/08/2007.
- 250 collaborateurs,
- 1 site de production haut de gamme à Canet-En-Roussillon (66),
- 1 site de production grande série à Marans (17),
- 4 chantiers navals et agences commerciales à La Rochelle (17), Saint-Mandrier (83), Juan-Les-Pins (06), et La Seyne Sur Mer (83).

tions nous appuyer sur un système totalement transversal donc intégré.
Après avoir écarté les solutions de grands éditeurs internationaux que nous jugions surdimensionnées en terme de fonctionnalités et assez faibles en terme de services de proximité, nous avons pris en considération trois solutions dont Cegid. Le premier des éditeurs audités, dont nous utilisions les solutions de paie et comptabilité, ne possédait pas de gestion de production intégrée. Quant au second, qui équipait déjà l'une des sociétés du groupe et notamment Catana rachetée en 2003, ses utilisateurs nous ont rapidement encouragés à évoluer vers une autre solution. Les deux derniers éditeurs en lice étaient Cegid et Mapics. Nous avons choisi Cegid, qui équipait par ailleurs d'autres professionnels de la région que nous avions rencontrés. Nous avons acquis en 2004 l'ensemble de l'ERP Cegid PGI S5 avec ses modules Comptabilité, Paie-GRH, Gestion Commerciale, Gestion de Production, Isoflex (SGDT) et Servantissimmo le module de gestion des immobilisations.
La décision a été très collégiale, avec la mise en commun des expériences informatiques des uns et des autres et la participation de toutes les personnes concernées dans les différents centres de production, dont celui de Catana. Globalement, le budget du projet PGI s'est élevé à 150 000 € environ, y compris l'intégration.

RB : Comment avez-vous vécu la période d'intégration et de mise en production du système ?

Jean-Christophe Flaud : En fait, Cegid a pris en charge l'intégration du produit, ce qui nous a facilité la relation avec l'éditeur, lorsque le produit ne correspondait pas tout à fait à ce que nous en attendions. La présence d'un intégrateur aurait rallongé les circuits de communication. Sur le plan des plannings, nous avions prévu une durée de 12 mois pour l'ensemble du projet, laquelle sera portée à 15 mois du fait d'une modification du cahier des charges. En effet, la décision d'utiliser Catia est arrivée après et nous avons dû ajouter l'intégration de Catia au PGI. Isoflex prend en charge la base de données technique avec la base articles, les plans et les nomenclatures, toutes données issues de Catia.

RB : Cette aventure est l'œuvre d'un homme, Olivier Poncin. Pouvez-vous nous parler de son action ?

Jean-Christophe Flaud : Olivier Poncin nous a souvent répété que ce projet était l'aboutissement de sa carrière. Au travers de cette usine, il a voulu marquer le nautisme avec un outil vraiment industriel, chose qui n'existait pas en France. Il a été PDG du chantier Dufour pendant plus de dix ans. Auparavant, il était PDG de Kelt, autre chantier de Vannes. Il a 50 ans et c'est un autodidacte du nautisme.
La conception des bateaux est un domaine très sensible. Les architectes Alain Mortain et Yannis Mavrikios travaillent en étroite collaboration avec Olivier Poncin : « *Quand Olivier Poncin nous a présenté le concept de sa future gamme et nous a demandés d'en être les architectes, son exigence était que nous dessinions des bateaux élégants, confortables, et performants. Ils devraient avoir : une allure raffinée et racée, mais aussi, des espaces de vie spacieux et sans compromis ; des performances et un comportement marin de premier ordre, mais aussi, une facilité de navigation en croisière. Il nous a paru que le maître mot était équilibre. Equilibre entre les volumes et l'esthétique, équilibre entre la vitesse et la facilité en navigation, équilibre entre le classique et le moderne. Bref, un contemporain intemporel !* »

RB : On parle beaucoup de délocalisation, surtout depuis le référendum. Avez-vous envisagé une solution de ce type pour être plus compétitif sur le marché ?

Jean-Christophe Flaud : Cela ne faisait et ne fait pas partie de l'objectif de l'entreprise qui est de faire profiter des emplois créés dans le bassin d'emplois de La Rochelle. Aujourd'hui nous sommes 120 personnes avec un objectif de 300 en 2007. Lorsque l'usine sera en pleine charge. Nous aurons alors une production en 3x8, sur 5, voire sur 7 jours.

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 2e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement - Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

JEAN-PAUL ESTIVAL : « LES CLIENTS RECHERCHENT DES IMPLÉMENTATIONS RAPIDES ET MOINS LOURDES ».

Cette semaine, nous vous proposons la rencontre avec un des rares éditeurs d'ERP français qui n'a pas beaucoup fait parler de lui jusqu'à présent. Pour compléter l'information que nous lui avons consacrée la semaine dernière, nous avons interviewé Jean-Paul Estival, Président du Directoire, qui est intervenu depuis Aurillac, ville qui a vu naître cette entreprise familiale en 1979.

Qualiac se caractérise par son côté provincial qui lui a conféré une assurance et une prudence toute paysanne. En effet, ses créateurs, Monsieur et Madame Choné ont toujours prôné la satisfaction client et une croissance modérée. Résultat, Qualiac est en bonne santé financière et peut choisir sa voie tranquillement car son autonomie financière est assurée.

Roger Bui : Pouvez-vous nous rappeler rapidement l'historique de Qualiac ?

Jean-Paul Estival : Bien entendu. Qualiac été créée en 1979 à Aurillac par Monsieur et Madame Choné. A partir de 1999, ils sont sortis pour partie du capital. En 2000, ils ont pris un peu de distance avec la société, tout en restant au Conseil de Surveillance. Nous sommes aujourd'hui une SA avec Directoire et Conseil de Surveillance et ils ont décidé de ne plus jouer de rôle opérationnel. Toutefois, les fondateurs ont conservé environ 30% du capital et gardent toujours un œil sur leur « bébé » qu'ils ont porté pendant 20 ans. Les 70% restants sont détenus pour partie par les managers à hauteur de 53% et par les salariés pour 14%. Il n'y a pas d'Institutionnels dans le capital. Du moins pas pour le moment car ce n'est pas une nécessité. Financièrement la société se porte plutôt bien. Nous n'avons pas de soucis sur le plan financier, ni en terme de financement car nous n'avons de pertes à éponger, ni en terme de développement, la société est supportée par sa notoriété qui commence à faire venir à nous les prospects, et notamment des intégrateurs.

RB : Comme expliquez-vous votre bonne santé sur un marché tendu, où les éditeurs français brillent surtout par leur absence ?

Jean-Paul Estival : Chez Qualiac, nous agissons sur plusieurs plans. D'abord sur le plan relationnel. Nous avons des prospects qui sont en attente de plus d'attention, de proximité, de disponibilité, de réactivité. Ainsi, dans le cas de MGEN, le client nous a fait remarquer qu'il préférait être important chez un éditeur « mid-market » qu'anonyme chez un éditeur important. Aujourd'hui il s'agit là d'une véritable tendance de fond. Les majors du marché grossissent, s'absorbent entre eux : un JD Edwards est avalé par un Peoplesoft qui est lui-même avalé par un Oracle, lequel a des ambitions sur un plus gros encore, SAP, pour ne pas le nommer. Toute cette lourdeur crée des doutes chez les utilisateurs. Nous le voyons bien au travers du ressenti de certains grands comptes qui sont insatisfaits du support, de la réactivité, et qui commencent à regarder ailleurs. Nous avons même enregistré des « win-back » face à ces grands éditeurs. Ces entreprises cherchent aujourd'hui des échanges équilibrés. Elles veulent pouvoir peser face à un éditeur et avoir leur mot à dire, sans pour autant vouloir le déstabiliser, mais au moins être

Jean-Paul Estival
Président du Directoire de Qualiac

écoutées.
Nous sommes présents sur le haut du « mid-market ». En effet, des références comme Total, Banque Accord, MGEN ou Pages Jaunes, s'identifient plutôt comme des grands comptes. Ce sont des groupes qui se comparent à des groupes internationaux. Cette poussée vers le haut tient notamment au produit qui est à même de répondre aux besoins des grands groupes, car il tient le choc en terme de volumétrie et en terme de capacité. Il répond fonctionnellement à la demande de ce type de client. Pour nous l'approche par processus est une réalité depuis des années. Par ailleurs, nous ne ressentons pas d'effets à propos du référencement des fournisseurs chez les grands comptes. En fait, nous vivons plutôt des contre-exemples. Ainsi chez Total nous gérons toute la branche combustible, alors qu'historiquement c'était SAP. Nous avons simplement répondu à un appel d'offre privé où une attention toute particulière a été portée sur le fait de ne pas sélectionner des mastodontes internationaux…

RB : Qu'est-ce qui fait la différence entre Qualiac ERP et les autres ERP du marché ?

Jean-Paul Estival : Les clients recherchent aujourd'hui des implémentations rapides et moins lourdes. C'est vraiment le cas chez nous car nous nous appuyons sur du paramétrage et non du développement, comme la plupart de nos concurrents. Cela signifie également que ce sont les fonctionnels qui ont le produit en main et non les informaticiens. C'est important car les utilisateurs s'approprient le produit et le font coller à la structure et à la vie de leur entreprise et non l'inverse. Nous faisons coller le produit à la stratégie de l'entreprise et laissons l'équipe commerciale de l'entreprise s'exprimer et nous nous collons ensuite à leurs processus, à leur façon de travailler. C'est cette approche qui plait, car nous ne révolutionnons pas l'entreprise quand nous installons le produit Qualiac. Nous ne faisons que fluidifier tous les flux internes.

RB : Quand nous voyons les sommes colossales consacrées par les leaders mondiaux, nous nous demandons comment un produit comme Qualiac se positionne par rapport à ces produits ?

Jean-Paul Estival : Tous ces mastodontes mondiaux ont effectivement une couverture internationale très étendue que nous n'avons pas. Nous avons malgré tout une couverture dans plusieurs pays et plusieurs langues en Europe. Si nous prenons l'exemple d'un Oracle ou SAP, leur couverture internationale touche certainement la terre entière. En terme de richesse d'offres, je pense que sur pas mal de points nous les talonnons, nous les égalons parfois et même sur certains points nous sommes un peu mieux, notamment pour l'aspect finances et maîtrise de la chaîne de dépenses. Un certain nombre de clients nous ont retenus grâce à ces caractéristiques.

RB : Comment vous comparez-vous

Qualiac en chiffres

Les chiffres d'affaires
1990 : 1,8 M€
1996 : 3,5 M€
2000 : 7,9 M€
2004 : 10,2 M€
(marge nette de 10% en 2004)

L'activité par secteur
Industrie : 24%
BFA : 14%
Santé/Hôpitaux : 11%
Services : 15%
Immobilier : 8%
Presse / Media : 14%
Autres secteurs : 14%

Les effectifs
1990 : 53
1996 : 65
2000 : 80
2004 : 105

La base installée
180 clients
350 sites
15000 utilisateurs

aux éditeurs nordiques qui ont peut-être le même historique que vous, mais qui réalisent plusieurs centaines de millions d'euros de chiffre d'affaires ?

Jean-Paul Estival : Effectivement, je dirais que ce sont des sociétés qui ont eu beaucoup plus rapidement une vocation commerciale avouée. Qualiac a toujours joué la carte de la pérennité, de la stabilité, de la croissance modérée, ce qui a toujours été le mot d'ordre des fondateurs. En regard de cela, nous n'avons que des clients satisfaits. Nous l'avons retrouvé dans les faits car il n'y a jamais eu la volonté, même si la demande était là, de signer 40 nouveaux comptes par an. Nous en avons eu l'opportunité certaines années. La croissance a toujours été maîtrisée, mais en gardant une satisfaction client très forte. Nous en tirons les fruits aujourd'hui. Cela a contribué à une croissance moins importante, mais c'est un choix historique.

RB : Votre développement passera certainement par les intégrateurs. Quelles sont vos relations avec ce type de partenaire ?

Jean-Paul Estival : Jusqu'à présent nous travaillions avec des intégrateurs, mais sans formalisme particulier. Toutefois, nous développons fortement ce canal qui constitue un gisement de croissance important. Nous travaillons déjà avec des SSII de différentes tailles dont Accenture, Artimon, Axege, Bull Services, Capgemini, CSC Peat Marwick, IBM Services, Ineum, Sopra, Unilog, etc. Nous allons démultiplier, au travers de ces sociétés, notre présence sur le marché maintenant que le produit a fait ses preuves avec de belles références et des lignes technologique qui fonctionnent parfaitement. Qualiac ERP fonctionne en mode Client/Serveur et en mode Web, simultanément et avec la même base de donnée. Parmi les références, on trouve le Cern à Genève qui n'utilise que la ligne Web de Qualiac. C'est la moindre des choses pour les créateurs du Web ! Nous sentons un frémissement très fort venant des intégrateurs qui sont demandeur. Par ailleurs nous commençons à avoir des retours significatifs avec les grands cabinets de conseil. La mentalité change dans ce monde aussi dans la mesure où ils viennent nous voir à leur initiative. Cela tient peut-être au fait que notre produit est moins cher et plus rapide à installer. Par rapport aux très grands, nous sommes dans des proportions de 1 à 3, voire de 1 à 5, s'agissant de coûts de licences. L'écart est très sensible. Toutefois, là où nous nous distinguons le plus c'est sur la prestation d'accompagnement où notre méthodologie d'implémentation au travers d'un transfert de compétences aboutit généralement à un ratio de 1 pour 1, entre licence et services d'intégration. Les intégrateurs vont plus loin dans la mesure où ils incluent la formation des utilisateurs, la reprise de l'existant, etc. Dans ce cas le ratio peut être supérieur à 1 pour 1. En outre nous avons un des cycles d'implémentation les plus courts du marché.

RB : Quels sont les objectifs d'entreprise ?

Jean-Paul Estival : Si nous continuons sur notre lancée, nous allons rester sur un rythme de croissance régulier, mais qui n'est pas exponentiel. Maintenant, si nous nous fions aux retours du marché et aux sollicitations que nous recevons, notre produit pourra être déployé à une plus grande échelle. Nous avons bien l'intention de changer de vitesse, mais la réussite passera par la réussite de notre relation avec le réseau d'intégrateurs et surtout la réussite de projets avec ces intégrateurs, à la plus grande satisfaction du client.
L'introduction en bourse pourra contribuer à accélérer le mouvement, mais cela semble prématuré pour le moment. Comme nous n'avons pas de besoins immédiats en terme de financement, la bourse peut nous apporter une notoriété et une crédibilité, notamment à l'international. Toutefois, cela ne constitue pas un impératif immédiat.

L'ERP QUALIAC

L'ERP Qualiac est une solution de gestion intégrée qui structure et gère les flux d'information et de décision. Il comprend les modules suivants :

- **Qualiac Comptabilité / Finances**, intègre toutes les normes et complexités fiscales et financières. Il est certifié aux nouvelles normes IAS/IFRS.
- **Qualiac Immobilisations** permet la gestion des immobilisations, des amortissements et des inventaires.
- **Qualiac Crédit Management** couvre la gestion du risque client, permet de définir la politique de crédit client, d'anticiper, d'organiser et de piloter les actions de recouvrement.
- **Qualiac Achats** couvre l'ensemble de la gestion des achats et des approvisionnements.
- **Qualiac e-procurement**, dans la continuité de la ligne de produits 100% Web, permet de décentraliser les prises de commandes et les demandes d'achats.
- **Qualiac Ventes** s'adresse à tout type de société. Grâce aux possibilités de paramétrage, cette solution assure la gestion de la totalité des procédures de ventes, de la commande à la facturation.
- **Qualiac CRM,** solution « Front Office » de gestion de la relation client permettant, en synergie avec Qualiac ERP, de mieux gérer l'activité commerciale et d'en améliorer les résultats. Il répond à l'ensemble des dimensions de la relation client.
- **Qualiac Stocks et Logistique** offre à tout moment une vision permanente du niveau de stocks et assure une traçabilité totale.
- **Qualiac Projets/Affaires** permet d'administrer les projets et de structurer les données associées, que ce soit des données de gestion ou financières.
- **Qualiac Production**, spécialisé dans la gestion de type process et le contrôle qualité, garantit une traçabilité totale, des matières premières jusqu'aux lots de produits finis.
- **Qualiac Maintenance** intègre l'ensemble des contraintes opérationnelles en matière de gestion de la maintenance des équipements de l'entreprise.
- **Qualiac Décisionnel** permet de bénéficier de la puissance d'outils de reporting et de décision pour exploiter et analyser le capital des informations rassemblées au sein du système d'information.
- **Qualiac WIM (Workflow Information Manager),** automate de surveillance des événements de gestion et d'organisation de l'entreprise.
- **Qualiac Fondations & Réplications,** destinés aux services informatiques et aux utilisateurs de l'entreprise. **Qualiac Fondations**, facilite et automatise les tâches d'exploitation, de supervision et de gestion de la sécurité. **Qualiac Replications** répond aux besoins de consolidation de données réparties. Il permet d'effectuer les principales fonctions de réplication nécessaires à la cohérence du système.
- **Qualiac Achats / Financiers non stockés** permet de gérer les engagements comptables issus des achats non industriels de type administratifs ou divers.

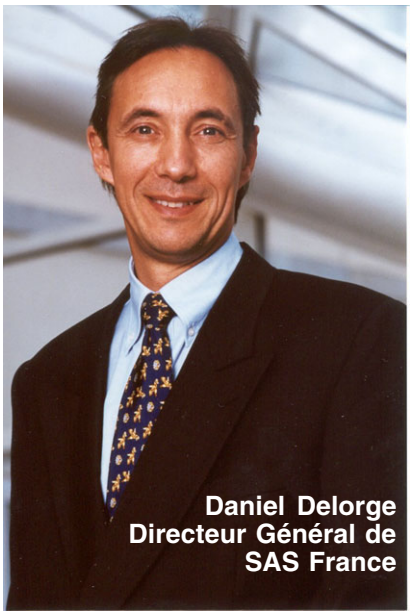
i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 2e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement - Email : contact@ipresse.net - http://www.ipresse.net

DANIEL DELORGE : « SAS EST UN FOURNISSEUR D'INTELLIGENCE POUR LE BUSINESS ».

Roger Bui : SAS, et non plus SAS Institute, occupe une position tout à fait particulière parmi les grands éditeurs de logiciels. En effet, fondée en 1976, elle compte aujourd'hui presque 10 000 salariés, un chiffre d'affaires de plus de 1500 M$, toujours le même dirigeant-fondateur, Jim Goodnight, principal actionnaire d'un entreprise privée à l'abri de toute attaque boursière.
Pouvez-vous nous donner quelques clés pour essayer de comprendre cette formidable réussite qui illustre le rêve américain appliqué à l'informatique ?

Daniel Delorge : SAS se caractérise aujourd'hui par une offre de solutions unique sur le marché, fondée sur trois dimensions, technologique, métier et sectorielle. Créée au départ sur des bases statistiques, la société est dédiée à l'intelligence pour les entreprises ou encore BI.
La première dimension est la plus connue, car elle se trouve à l'origine de tout, c'est la dimension technologique.
SAS 9 qui en est la dernière version, permet de travailler de manière identique sur toute plate-forme informatique, tout SGBD, tout ERP, etc. Il s'agit d'un ensemble homogène et intégré à travers un seul processus décisionnel qui couvre à la fois toutes les composantes d'alimentation des flux d'information, qu'on appelle ETL, les composantes de validation de la qualité de l'information, la composante de stockage de l'information, purement à vocation décisionnelle sans les handicaps d'une base de donnée traditionnelle, la composante BI –Business Intelligence- et la composante d'analyse statistique, datamining, textmining.
Notre plate-forme technologique c'est tout cela, lié en un seul processus, depuis la donnée jusqu'à son utilisation, son exploitation ou sa diffusion. Management Console contrôle tout le flux et permet de répondre aux questions aussi simples que : « D'où vient l'information, qu'est-ce que je vais faire avec, à qui elle est destinée et qui est autorisé à en avoir l'accès et à quel niveau ? ».


Daniel Delorge
Directeur Général de SAS France

Nous appelons cela EIP (Enterprise Intelligent Platform).

RB : Au-dessus de la dimension technologique, les directions opérationnelles disposent de solutions dédiées. C'est la deuxième dimension ?

Daniel Delorge : Effectivement, la deuxième dimension se compose de solutions s'adressant aux métiers de l'entreprise au travers des direction opérationnelles. IT Management et IT Value fournissent à la direction informatique les moyens de répondre à ses propres besoins. IT Value met en œuvre des techniques ABM et ABC pour mesurer la répartition des coûts des grands projets informatiques. Rares sont les DSI qui ont une vision très fine de cette répartition. Un récent rapport du Gartner Group issu d'une enquête auprès de 1300 DSI a révélé que les 2/3 d'entre eux considèrent leur travail comme étant un « job à risques », car leur direction ne voient pas la valeur ajoutée par l'informatique à l'entreprise. Une des raisons de cette opinion, c'est le gap entre l'attente des directions opérationnelles et des directions générales et ce que la DSI peut fournir en matière d'intelligence pour le business. C'est ce qui explique le développement de la gouvernance des systèmes d'information. Les ressources humaines, le contrôle de gestion et la finance, les achats, le marketing et le commercial ne sont pas en reste. A destination des métiers du commercial et du marketing nous avons une suite très complète avec la composante reporting, prévision, analytique. Nous considérons qu'une campagne marketing faite sur des bases de données de production entraîne des coûts énormes et pas du tout optimisés. Nous allons chercher les données, valider leur qualité, et ensuite passer par des techniques analytique, de scoring, de segmentation, pour voir quels sont les bons profils. Ces informations sont intégrées dans un flux homogène baptisé Marketing Automation qui comprend un logiciel de gestion de campagne.

Repères

1976 *- Année de création.*

1983 *- Création de la filiale française.*

1995 *- Nouvelle version majeure dans le domaine du Data Warehouse.*

1996 *- SAS a 20 ans.*

1997 *- Nouvelle offre de pilotage et de « requêtage ».*

1999 *- SAS dépasse le milliard de dollars de chiffre d'affaires, premier CA décisionnel du marché. Nouvelle offre d'e-intelligence.*

2000 *- SAS annonce Strategic Vision, solution pour le Balanced Scorecard.*

2001 *- Intégration de SAS Marketing Automation (gestion des campagnes marketing) dans la solution SAS Customer Relationship Management.*

2002 *- Disponibilité de SAS Decision Pack, une offre spécifiquement dédiée aux besoins des PME et PMI. SAS Risk Management s'adresse aux banques dans la gestion du risque crédit, en conformité avec les accords de Bâle II.*

2003 *- SAS Human Capital Management, pour l'anticipation des besoins en ressources humaines. Nouvelle version SAS 9.1.*

Daniel Delorge (Suite)

Deux autres composantes font partie de l'offre pour les directions marketing et commerciales : Marketing Optimization et Interaction Management. Nous sommes capable de prendre les données dans tout logiciel de gestion de campagne du marché à des fins d'optimisation ou d'interaction en temps réel. Des sociétés comme Yahoo et Amazone, utilisent le système SAS avec la composante Web Analytics. La première année où SAS avait été installé chez Amazone, le système a permis de diviser les fraudes par deux. Des comportements de fraudeurs avaient été trouvés et des barrières mises en place pour contenir les fraudeurs.

RB : La dimension sectorielle constitue le troisième volet de votre triptyque ?

Daniel Delorge : Oui. La troisième dimension, c'est la dimension sectorielle pour la banque et les institutions financières, l'assurance, l'énergie, le « manufacturing », la pharmacie, les télécommunications et la distribution. Dans cette dimension nous avons un modèle global de données pour le Business Intelligence de l'entreprise, avec des composantes client, risque, fraude, gestion de la performance, scoring, notamment. Les composantes dans chacun des secteurs sont différenciées. Ainsi la fraude dans la banque n'a rien à voir avec celle des télécommunications. Dans le secteur de la distribution, nous avions racheté l'année dernière la société Market Max pour son logiciel de merchandising. Ce composant permet d'organiser les produits qui sont dans les rayons en faisant le lien avec la logistique et la connaissance du client et de son comportement dans le magasin.

Toute cette description un peu longue a pour objectif d'illustrer notre stratégie. A partir d'une couche technologique complète, elle consiste à intégrer des solutions à forte valeur ajoutée pour tous les métiers de l'entreprise et pour les secteurs que nous avons identifiés.

Nous participons étroitement à la politique de développement de la maison-mère en tant que filiale importante faisant partie du Top 5 des filiales internationales. Nous participons également à l'élaboration de la stratégie qui est généralement adaptée à tous les pays. Le particularisme européen se traduit par des produits touchant aux liens avec les administrations. Sinon pour le reste, nous sommes en phase à plus de 95% avec les développements groupe.

RB : Que représente la France chez SAS ?

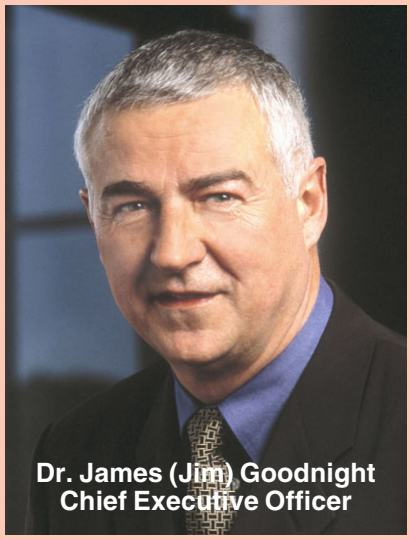
Daniel Delorge : En France, nous comptons plus de 2000 clients ou sociétés clientes, avec en moyenne, une centaine d'utilisateurs par client. Notre chiffre d'affaires 2004 s'établira autour de 62,5 M€ pour un effectif de 300 personnes.

SAS se caractérise par sa politique de licence annuelle, souvent assimilée à de la location de logiciels. Comme vous le savez, la société est privée, dirigée par son fondateur Jim Goodnight, toujours visionnaire, avec une très grande écoute des filiales.

C'est un élément différenciateur important. Ainsi, quelques grands clients français ont été les testeurs de SAS 9 et des ergonomes se sont déplacés pour observer les utilisateurs chez nos clients hexagonaux. Ils ont notamment décelé des différences comportementales en fonction de l'interface, ce qui a permis d'adapter l'interface en fonction de ces différences.

La légende Goodnight

Dr. James (Jim) Goodnight est le fondateur et heureux propriétaire de la plus importante société d'édition de logiciels privée, c'est à dire qui n'est pas cotée en bourse. Créée en 1976, SAS a connu une croissance et une profitabilité sans faille depuis 29 ans. Elle se caractérise surtout par une politique sociale très progressiste dans le pays du capitalisme libéral forcené et par une politique d'investissement en R&D qui justifie une base installée stable de plus de 40000 sites clients répartis dans 110 pays.



Dr. James (Jim) Goodnight
Chief Executive Officer

SAS consacre chaque année presque 30% de son chiffre d'affaires à la R&D, ce qui est très largement supérieur à la moyenne du marché. La société effectue de nombreux rachats d'entreprises, mais uniquement pour intégrer des équipes et des technologies et non pour gagner des parts de marché.

La politique « employee-friendly » de Jim Goodnight a contribué à fidéliser son personnel dont le taux de turn-over est inférieur à 4%. Très tôt, il a investi dans l'homme en lui donnant le meilleur cadre de travail possible afin de soutenir et d'encourager la créativité, l'innovation et la qualité. L'environnement de travail dispose de facilités pour les enfants, les périodes de repos, le sport. Les employés travaillent en horaires flexibles depuis très longtemps. Son engagement dans cette politique a été largement commentée dans les supports nationaux américains. La passion de Jim Goodnight pour l'éducation s'est traduite par de très importants efforts consentis par SAS. Avec sa femme Ann, il a co-fondée en 1996 la Cary Academy après avoir créé SAS inSchool pour le développement de logiciels éducatifs. Malgré son emploi du temps très chargé, il continue à enseigner à la North Carolina State University.

Programmeur il était, programmeur il est resté. C'est le seul PDG que nous connaissons qui continue à programmer et à diriger personnellement des programmes de développement. Le dernier en date remonte à 2003 et concerne la solution SAS anti-blanchiment de l'argent sale. Tous ses directeurs sont des « working manager ».

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RC en cours. Dépôt légal 1e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement
Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

PIERRE PASQUIER : « FRANCHIR LE MILLIARD D'EUROS EN 2007 ».

Nous avions rencontré Pierre Pasquier en 1993, dans le cadre d'un grand Zoom sur Sopra. En relisant cette interview, nous avons trouvé une remarquable continuité dans l'action qui trouve son aboutissement dans l'assurance affichée quant aux choix des stratégies et des métiers.

Roger Bui : En ouverture, douze ans après, nous vous proposons la réponse de l'époque à la question : « Nous voici en 1993. Le marché a complètement changé de physionomie. Comment Sopra doit-elle se positionner dans ce contexte ? »

Pierre Pasquier : L'avenir sera fait d'IS, intégration de systèmes et intégration de solutions. Ces deux formes de prestations devraient se rejoindre. Nous cherchons à maîtriser l'intégration de systèmes, avec ou sans nos produits. Cela suppose d'abord une grande crédibilité en tant que producteur de progiciels. Nous maintenons en permanence 120 à 150 personnes affectées au développement de nos progiciels, principalement à Annecy et à Lyon.

Aujourd'hui en 1993, nous sommes présents dans les secteurs banque, santé, immobilier et industrie. Fonctionnellement, notre présence dans la paye et les ressources humaines s'affirme de plus en plus.

Enfin, nous avons transformé l'offre Règles du Jeu en DT2I (Division Transfert et Traduction d'Inter-Applications) car, entre temps, nous avons racheté Netsys et ses produits Inter-Pel et Inter-Set. Inter-Set remplissait les fonctionnalités qui devaient être développées à la suite de RDJ.

Pierre Pasquier, Président du Directoire de Sopra Group, co-fondateur avec François Odin et Léo Gantelet.

Par ailleurs, le FM jouera un grand rôle. Tout ce qui relève des études nous est accessible sous forme de FM. En revanche, tout ce qui touche à l'exploitation ne nous est pas accessible, sauf pour les applications sectorielles (banque et paye, par exemple). En d'autres termes, cela revient à boucler sur le TAF (Traitement à Façon). Pour le reste, il faut passer des accords et des partenariats. Quoiqu'il en soit, c'est un métier très différent de celui des SSII. Notre objectif : être un acteur reconnu et valable dans une offre d'intégration de solutions et avoir des couples produits-marchés, dans lesquels nous serions quasiment incontournables.

RB : Vous avez pour objectif le milliard d'euros en 2007, voire avant. Vous avez procédé à deux croissances externes importantes fin 2003 et mi 2004. Allez-vous continuer dans cette direction ?

Pierre Pasquier : Nous avons effectivement en perspective le milliard d'euros le plus rapidement possible. Cela se fera forcément avec des acquisitions. Toutefois, l'amélioration de la marge reste une priorité.

Nous nous sommes projetés avec une croissance organique de 8 à 10%. Pour l'année en cours, avec un périmètre comparable, sans acquisition, nous serons autour de 700 M€, ce qui donnerait une fourchette de 816 à 847 M€ en croissance organique pour 2007. Nous atteindrons notre objectif, soit avec des acquisitions directes, soit par la réunion de société, car la dilution est aussi une possibilité. Ce dernier cas correspond à des opérations de plus grande ampleur et je pourrai alors m'attaquer à des mouvements plus importants.

A l'intérieur de ce projet, nous avons inscrit Axway pour 150 M€, ce qui ne peut pas se faire sans acquisition. L'année dernière j'avais dit que nous aimerions bien acheter des parcs. Nous avions trouvé avec les produits de Viewlocity un parc de clients. Cette année nous avons continué à chercher et avons failli signer, mais cela ne s'est finalement pas fait. Nous continuons à chercher à racheter des parcs.

Dans le cas d'Inforsud c'était une réunion naturelle. Le Crédit Agricole recherchait un point d'atterrissage avec une société qui exerce les mêmes métiers, sur les mêmes secteurs, sans drames sociaux, où les gens se connaissent et s'apprécient. Nous avons signé et le Crédit Agricole est arrivé au capital de Sopra à hauteur de 2% environ. Quant à Valoris, nous les connaissions depuis longtemps. Nous avions travaillé avec eux et appréciions leurs compétences. En 2002-2003 ils se sont endettés, avec tous les problèmes que vous connaissez.

Cette opération de reprise n'était pas simplement financière, mais aussi industrielle avec un rapprochement d'équipes. Je pense que l'arrivée de Valoris chez Sopra constitue une belle chance pour Sopra. On y trouve des managers, des ingénieurs de qualité, des personnes compétents et des technologies qui nous complètent voire qui nous renforcent. On peut imaginer l'acquisition d'une filiale d'un grand groupe. Mais c'est autre chose car c'est le groupe qui décide de céder. On a beaucoup parlé de Thales ou d'Euriware, sans que cela aboutisse sur un résultat. Avec une société d'entrepreneur, c'est plus simple car c'est l'entrepreneur qui décide. Enfin, avec une société de capital risque c'est l'argent qui gouverne.

RB : Vous étiez caractérisé par une double

Historique

1968 - Année de création par Pierre Pasquier, François Odin et Léo Gantelet.

1985 - Projet d'entreprise : une entreprise gagnante (projet économique).

1990 - Introduction au second marché de la Bourse de Paris.

1992 - Achat de Netsys spécialisée dans les progiciels de transfert de l'information en milieux hétérogènes.

1993 - En fin d'année, acquisition des agences de Comelog de Normandie, du Nord et de l'Est de la France.

1996 - Acquisition branche ingenierie de SG2 (650 personnes et arrivée de SG au capital) et de Pleiades de Sema.

1997 – Acquisition de la branche produits de Crédintrans (Groupe CIC)

1998 - Création de Sopra Allemagne. Première acquisition hors de France (Mentor au Royaume-Uni, 150 personnes).

1999 - Acquisition de 2 filiales de Vivendi : IOS ATI à Paris (270 personnes et IOS RS (110 personnes).

2000 - Acquisition d'Orga Conseil (200 personnes) et de Microtec en Allemagne (110 personnes). Acquisitions en Espagne : Organizacion Guver (120 personnes) à Barcelone, Dipisa (200 personnes) à Madrid, Newpath Consulting et Newpath GS (120 collaborateurs à Madrid).

2001 - Filialisation activité EAI dans Axway. Acquisition au Royaume-Uni de CS Rand (2 implantations à Oxford et Edimbourg) ; acquisition d'ITI SpA en Italie (200 collaborateurs à Milan).

2002 - Acquisition de l'activité EAI de Viewlocity Inc.

2003 - Acquisition d'Inforsud.

2004 - Acquisition de Valoris. Fermeture de l'Allemagne.

Actionnariat

Sopra Group
Public : 37,09 %
Sopra GMT : 41.30 %
Geninfo (SG) : 13.60 %
François Odin : 2.63 %
Crédit Agricole : 2.23 %
Pierre Pasquier : 2.07 %
Caravelle : 0.66 %
Autocontrôle : 0.42 %

Sopra GMT
Pierre Pasquier : 50%

Il était une fois, trois ingénieurs Bull…

Il était une fois, trois ingénieurs de Bull Rhône-Alpes décidèrent de se mettre à leur compte en créant leur propre entreprise à Annecy. Ils connaissaient tant et si bien les utilisateurs de la région, de par leur activité au sein du constructeur national de l'époque, qu'ils furent accueillis à bras ouverts. A l'époque, en 1967, « *il s'agissait simplement d'offrir des services de substitution au constructeur ou de renforcement des équipes chez le client, sous forme de délégation de personnel* ». Les trois ingénieurs s'appelaient Pierre Pasquier, François Odin et Léo Gantelet. Leur patron chez Bull s'appelait Serge Kampf. La société qu'ils avaient créée s'appelait … Sogeti et avait son siège à Annecy. Sans entrer dans les détails, sachez que Sogeti fut recréée à Grenoble, sans les trois ingénieurs du début. Dans la foulée, Sopra naissait en 1968 à Annecy.
Cela explique pourquoi la région Rhône-Alpes a connu une croissance très forte pour toute la profession car « *il existait une compétition acharnée entre les deux équipes de Sopra et de Sogeti* ». Aujourd'hui Sopra vise le milliard d'euros pour 2007 et Capgemini affiche 6,3 milliards pour 2004. Ensemble, les deux groupes emploient presque 70000 personnes, dont 7500 pour Sopra. En juillet 2001, Capgemini décidait de créer un pôle autonome en utilisant le nom Sogeti et l'as de pique en logo. « Quel voyage ! », nous confiait récem-

activité d'éditeur de progiciels et de SSII. Les progiciels ont occupé une place importante au sein de Sopra. Quel est aujourd'hui votre chiffre d'affaires en progiciels ?

Pierre Pasquier : Axway est un éditeur à part entière. Nous y reviendrons. Concernant les autres progiciels, ce sont les solutions qui entrent dans notre chiffre d'affaires pour 105 M€ en 2004, contre 83 M€ en 2003, soit une progression de 26%. Ces solutions concernent la banque, l'immobilier et les ressources humaines.

Sopra Group Chiffres d'Aff.	2004	2003	%Nominale	%Organique
Conseil	34,5 M€	36,0 M€	- 4,2 %	- 4,2 %
ISS France	426,1 M€	345,7 M€	+ 23,3 %	+ 10,6 %
ISS Europe	72,4 M€	68,8 M€	+ 5,2 %	+ 22,9 %
Axway	73,7 M€	74,8 M€	- 1,5 %	- 1,5 %
Valoris (6 mois)	22,5 M€	NS	NS	NS
Total Groupe	**629,2 M€**	**525,3 M€**	**+ 19,8 %**	**+ 9,4 %**

Exploitation	Résultat 2004	Marge 2004	Résultat 2003	Marge 2003
Conseil	3,7 M€	+ 10,7 %	2,4 M€	+ 6,7 %
ISS France	29,2 M€	+ 6,9 %	23,7 M€	+ 6,9 %
ISS Europe	2,8 M€	+ 3,9 %	- 0,9 M€	- 1,3 %
Axway	3,0 M€	+ 4,1 %	6,7 M€	+ 9,0 %
Valoris (6 mois)	1,4 M€	+ 6,2 %	NS	NS
Total Groupe	**40,1 M€**	**+ 6,4 %**	**31,9 M€**	**+ 6,1 %**

Axway	Ventilation CA 2004		Ventilation CA 2003	
Licences *	27,3 M€	37 %	29,9 M€	40 %
Maintenance	27,3 M€	37 %	26,9 M€	36 %
Services	19,1 M€	26 %	18,0 M€	24 %
Total Axway **	**73,7 M€**	**100 %**	**74,8 M€**	**100 %**

** CA Licences France 2004 : 54% ; hors de France : 46%.*
***CA Axway France 2004 : 63% ; hors de France : 37%.*
© i-Presse.net 2005/2006

S'agissant d'Axway, je sais que c'est une perle car elle compte 5000 clients. Nous nourrissons pour cette société une ambition mondiale. En 2001, cette filiale fut créée avec une équipe de 400 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 50 M€ reprenant l'ensemble des activités en EAI du groupe. Ainsi, Axway pourra bénéficier de toute l'expérience et du savoir-faire de Sopra Group en termes d'approche « projet », en alliant la compétence métier, la force commerciale, la puissance et l'ancienneté du parc installé.
En 2002, l'acquisition des activités d'intégration de Viewlocity Inc en Europe dans un premier temps, puis en Asie et aux Etats-Unis ensuite, permit de compléter, la gamme de produits en y ajoutant une gamme spécialisée dans l'EDI etla couverture géographique qui est désormais mondiale. Cette acquisition permet alors à Axway, dotée désormais de 600 collaborateurs, de faire partie des grands éditeurs mondiaux dans l'EAI.
En 2004, Axway a réalisé un chiffre d'affaires de 73,7 M€ pour un résultat d'exploitation de 3 M€. Certes c'est moins que l'année précédente, mais 2004 a été une année d'investissement lourd avec notamment la création d'un produit BPM pour lequel nous avons déjà des clients dont France Télécom.

RB : Où vous situez-vous dans le domaine de l'externalisation ? Cette activité est souvent associée à la délocalisation. Quels sont vos choix en la matière ?

Pierre Pasquier : Nous ne pratiquons que l'outsourcing applicatif. S'il nous arrive d'accepter de prendre en charge de l'externalisation d'infrastructure, c'est exceptionnel et uniquement dans le but de confirmer l'outsourcing applicatif.
Délocaliser est intéressant sous certaines conditions. Ainsi pour nous, même l'Espagne c'est déjà le « near-shop ». Nous y avons créé un plateau d'une centaine de personnes qui va être doublé prochainement. Ce centre travaille sur des contrats français. Ce qui m'intéresse dans cette affaire, c'est un peu la baisse des salaires, mais surtout la maîtrise des process dans un pays proche de chez nous, avec des Espagnols qui parlent deux à trois langues, sur un marché actif. Je ne travaille pas à vide car l'Espagne est aussi en train de basculer vers le TMA. Les Anglais vont naturellement en Indes. La langue représente un sacré problème pour la plupart d'entre nous. Nous irons vers l'Europe de l'Est, mais plus pour nos propres produits que pour du « near off-shore » de TMA.

RB : Depuis de nombreuses années on se pose la question : "Sopra est-elle à vendre ?"

Pierre Pasquier : Non, bien sûr. Nous étions ou trop gros ou trop petit. Maintenant, nous sommes une proie ou un prédateur. Personnellement, je n'aime pas être une proie. Je n'ai jamais aimé cela.
La position du groupe repose bien sur un projet autonome, et je suis tout à fait conscient des contraintes qui y sont rattachées. Nous avons été approchés et c'est normal. Le mouvement de regroupement au niveau des grandes SSII est justifié et les exemples n'ont pas manqué ces dernières années. La volonté de garder une entité pour Sopra est totale.

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 1e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement
Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

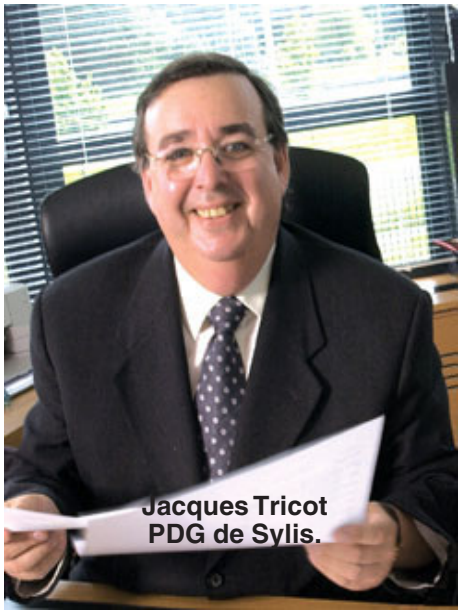
JACQUES TRICOT : « AVEC LE *WIDESOURCING* NOUS VOULONS REPRENDRE DES PARTS DE MARCHÉ »

Paris le 30 mars 2005 – Sylis (lire i-L&S N°13 du 16 mars 2005) commence lentement à sortir du tunnel de la dépression 2002/2003 avec une légère reprise sur le quatrième trimestre 2004. Toutefois, la conjoncture n'explique pas tout et si Sylis se retrouve sur les rails c'est surtout grâce à une remise en cause complète et un changement de culture qui tient compte de la nouvelle donne du marché. Cela ne s'est pas fait sans mal et Jacques Tricot compte sur 2005 pour bénéficier pleinement des mesures mises en œuvre depuis deux ans.

L'interview ci-après correspond en fait aux commentaires et questions/réponses faits par Jacques Tricot lors de la conférence sur les résultats annuels du groupe, le 30 mars dernier. Il ressort de cette réunion que les SSII moyennes grandes dont fait partie Sylis, doivent réagir violemment pour gagner leur place notamment sur le marché des grands et très grands comptes de plus en plus phagocyté par les grandes et très grandes SSII. Pour cela, Jacques Tricot clame haut et fort son intention de reprendre du chiffre d'affaires sur des marchés auxquels il n'avait pas accès, cela, grâce à son arme secrète : le « Widewourcing ».

Roger Bui : Quelles sont, selon vous, les grandes tendances du marché actuel ? Faut-il devenir un acteur de taille pour croître ? Qu'est-ce qui est plus important, le chiffre d'affaires ou la marge ?

Jacques Tricot : Il n'est pas nécessaire d'être un acteur important pour prendre des parts de marché. Je le dis, je le répète et je le confirme. Par ailleurs, ce n'est pas parce que l'on fait de la croissance du chiffre d'affaires que l'on améliore les marges opérationnelles. Nous assistons aujourd'hui à un retour de tendance. En effet, nous constatons chez nos clients qui avaient été très durs l'année dernière, des renégociations à la hausse. Les confrères qui étaient moins chers que nous négocient leurs prix à la hausse. De fait, le rapport de force avec nos clients est en train de changer. Nous allons prouver à partir de là, la caractéristique du groupe à apporter des services de qualité à un prix compétitif. Les prix de marché n'étaient plus compétitifs, mais bradés par nos concurrents. Cela se traduira par de la croissance en 2005 car nous avons un marché qui a du volume, des prix stabilisés, mais pour autant, il est difficile de déterminer le taux que nous pourrons faire. En revanche, là où nous sommes sûrs de nous, c'est le redressement du résultat d'exploitation qui a déjà porté ses fruits.
La régie aujourd'hui redémarre dans un marché incertain, comme les clients ne peuvent pas passer des commandes importantes pour des projets significatifs, ils compensent par des rustines sur leurs applications, en fait par de la régie. Est-ce pour autant une stratégie à moyen terme ? Je réponds non. La régie


Jacques Tricot
PDG de Sylis.

ne tire pas les marges, mais tire le chiffre d'affaires, parce que la concurrence y est très forte. Si vous raisonnez croissance organique du chiffre d'affaires, c'est vrai, la régie redémarre. Si vous raisonnez en marge, elle continue de s'éroder. Les prix restent tendus et si on n'y prête pas attention, on va voir des turn-over qui vont augmenter significativement. Si vous voulez garder les bons collaborateurs, vous serez tenus de les augmenter. Cette augmentation diminue les marges de la régie que vous compensez par l'effet volume. Toutefois, ce n'est pas une solution. Je suis convaincu du fait que la régie dans les trois ans à venir, sera remplacée par des solutions autres. Je suis aussi convaincu par un autre élément : demain, de grands acteurs auront pour fournisseurs de petites sociétés de services qui auront des marges étriquées afin de traiter les marché d'externalisation. Sylis ne sera pas dans la situation de ces petites sociétés qui n'ont plus de clients directs alors que 99% de nos clients sont en direct. Je n'ai pas envie de devenir fournisseur des grands acteurs.

RB : Votre taille et vos moyens de production ne vous permettent pas de répondre à certains appels d'offres d'envergure. Vous avez créé une plate-forme très particulière à Lille destinée à assurer la relation avec vos prestataires off-shore. Ce moyen vous permet-il d'atteindre votre objectif ?

Jacques Tricot : Aujourd'hui, notre plate-forme de Lille n'est pas de l'off-shore, mais c'est la plate-forme intermédiaire pour aller vers l'off-shore. Les trois partenariats que nous avons signés avec la Roumanie, le Maroc et l'Inde représentent une capacité de production de plusieurs milliers de développeurs. Cela nous donne une puissance de production considérable et nous permet d'accéder à de très grands contrats dans les grands comptes, auxquels nous n'avions pas accès hier. Ainsi, dans le secteur automobile, nous avons été consultés pour un projet évalué à 1,7 à 2 M€, à réaliser en 8 mois. L'année dernière nous étions incapables d'assumer ce type de projet. Cette année nous y répondons, c'est toute la différence. Le risque est partagé entre nous et nos partenaires et nous pouvons avancer dans des conditions de sécurité satisfaisantes pour nos clients et pour nous-mêmes. Si j'étais resté avec une production interne en France, cela n'aurait pas pu se réaliser.
En revanche, j'ai aussi besoin pour certains types de clients de stabiliser les prix, voire de les diminuer légèrement. Je peux les traiter sur les plates-formes régionales où nous revenons à la notion de projets découpés. Il fut un temps où on avait des ingénieurs qui prenaient tout en charge de la conception à la réalisation. Grâce au découpage, nous pouvons embaucher des Bac+2 au lieu des Bac+5. Avoir des plates-formes régionales avec des

Sylis	2004	2003	2002	2001
Chiffre d'affaires consolidé	130,1 M€	141,8 M€	167,5 M€	181,3 M€
Résultat d'exploitation	8,47 M€	7,4 M€	11,9 M€	20,2 M€
Résultat net part du groupe (avant survaleurs)	3,4 M€	0,8 M€	2,5 M€	10,9 M€
Effectifs au 31 décembre	1750	1780	2042	2043

** Chiffre d'affaires 2003 non directement comparable aux exercices précédents, compte tenu de l'arrêt des lignes métiers non stratégiques et de la réorientation des activités de consulting en Belgique (impact négatif de 4,5 M€).*

Bac+5 n'est pas un système qui peut durer longtemps, car nous ne pouvons retenir longtemps les ingénieurs Bac+5 sur une plate-forme et dans une technologie données aussi longtemps.

RB : Votre plate-forme de connexion avec l'off-shore ne va-t-elle pas attirer les clients existants, alors que votre ambition affichée est de capter du chiffre d'affaires nouveau avec cette approche ? Les clients seront toujours motivés par des baisses de prix de 20 à 30%.

Jacques Tricot : Il existe deux types de clients. Des clients qui cherchent des interventions de proximité et des clients qui sont structurés pour nous communiquer des besoins exprimés stables qui permettent ensuite d'envisager des politiques de production différentes. Aujourd'hui, une grande partie des comptes français n'est pas encore dans une optique d'avoir une externalisation à 100% en off-shore. Ils n'ont pas la culture et des expériences malheureuses ont été faites. A ce titre là, nous sommes très prudents. Le produit est dédié seulement aux très grands comptes. France Télécom, par exemple, n'est pas dans une éthique d'aller en off-shore, mais ne s'interdit pas de faire des expériences en Europe. En revanche, il s'interdit d'aller sur les pays du Maghreb ou en Asie. Cofidis a pour éthique de donner du travail en France. Partant de là, ils acceptent de payer un prix différent. Avec le « Widesourcing », nous répondons à des appels d'offres généralement captés par les grands acteurs, lesquels sans le dire à personne, envoient le travail en Inde. Nous voulons reprendre des parts de marché en offrant une transparence totale.

Il existe, par ailleurs, le marché de proximité, très réactif, portant sur de petits projets. Nous pouvons travailler nos projets tout ou partie en off-shore. La plate-forme régionale nous permet d'avoir un avantage compétitif de l'ordre de 15% sur les marges opérationnelles. Les cent emplois que nous allons créer vont donner notamment sur le marché parisien, une capacité d'avoir une variabilité de 15% dans le cadre de la remise d'une proposition. C'est très important pour nous, parce qu'il faut se différencier compte tenu du marché. Nous sommes bien obligés d'avoir une offre différenciée par rapport aux grands donneurs d'ordres qui tiennent le discours suivant : « Donnez-moi tout je vais m'en occuper ». Nous disons aux clients : « Nous pouvons vous apporter de la valeur ajoutée ».

RB : Comment évolue le « turn-over » chez Sylis ? En quoi cela influe-t-il sur votre stratégie de développement ?

Jacques Tricot : Le « turn-over » s'est légèrement accéléré au cours du premier trimestre de cette année. Notre stratégie vise à améliorer notre production. Les collaborateurs qui ont annoncé la fin de leur carrière en début d'année s'ils n'avaient d'amélioration de leur rémunération ont, pour certains d'entre eux, pris la décision de nous quitter. Là aussi nous devons commencer à réfléchir et garder ceux qui sont porteur d'avenir et laisser faire le marché pour les autres. Sinon, nous aurions des coûts qui augmenteraient en permanence et des prix qui resteraient stables et donc une érosion des marges. Sur la profession il y a une augmentation sensible du turn-over. Chez nous il reste à un niveau acceptable.

Nous avons aujourd'hui 100 emplois à créer tout de suite et 350 dans les 18 mois à venir, tout cela en tenant compte de notre politique off-shore. Cela montre que nous avons bien l'intention de prendre des parts de marché. Sur la plate-forme, une centaine d'emplois sont prévus, dont 25% sont réservés à des handicapés qui travailleront dans nos locaux car nous ne savons pas encore découper un projet en tranches. Ils feront partie d'équipes qui doivent travailler et communiquer ensemble.

IDENTIFICATION

Géographique : France : 73% ; Benelux : 27%

Sectoriel : Industrie : 23% ; Banque, Assurance : 37% ; Public, Para-Public, Protection sociale : 15% ; Services, Distribution : 25%.

Métiers : Conseil, expertise et solutions : 5% ; Gestion des SI : 63% ; Exploitation des systèmes : 8% ; Gestion des infrastructures : 24%.

HISTORIQUE

1984 - Année de création.

1986 – Jacques Tricot (SG2) et Rémy Mellentin (Renault Douai), rejoignent Sylis dans le but de créer une activité ingénierie informatique dans le Nord de la France.

1987 - Jacques Tricot et Rémy Mellentin deviennent actionnaires de Sylis à hauteur de 5% chacun.

1988 – Création de la holding Sylis Participations afin de permettre la reprise de Sylis SA par l'actuelle équipe dirigeante (LBO).

1993/1995 – Réorganisation de Sylis avec regroupement des sites régionaux (hors Lille) au sein d'une structure juridique unique : Sylis Régions.

1997 - Introduction au second marché de la bourse de Paris le 16 octobre.

1998 - Acquisition de IBT devenue Sylis Belgium.

1999 - Acquisitions de Nota Multimédia (e-business), CR Europe (consulting), Séléfrance (SSII spécialisée dans la Banque Assurance).

2000 - Acquisition de Datapool (Anvers), de R3D (SSII spécialisée réseaux télécoms), NTNT (SSII néerlandaise). Augmentation de capital de 32,7 M€.

2002 – Fusion absorption de Datapool par Sylis Belgium.

2003 – Réorganisation du groupe autour de deux pôles France et Benelux, s'appuyant sur une organisation centralisée et de nouvelles orientations commerciales.

2004 – Fusion de Séléfrance, Sylis Régions, Sylis SA et Sylis Conseil et Expertise sous le nom de Sylis France. Jean-Claude Delobel devient VP du groupe et assure le développement de l'international. Joseph Ortolan (Selefrance) devient Président de Sylis France.

ACTIONNARIAT

Famille Tricot : 22,8%
Famille Mellentin : 19,7%

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 1e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement
Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

JEAN MOUNET : « LA REPRISE DANS LE SECTEUR DES LOGICIELS & SERVICES EST CONFIRMÉE ».

Paris le 5 avril 2005 – La semaine dernière nous avions traité l'information Syntec sous forme d'actualité. Nous revenons aujourd'hui sur le sujet en vous proposant un compte-rendu plus complet de ce qui a été dit à cette réunion, aussi bien en ce qui concerne l'analyse de l'exercice passé que les prévisions et tendances nouvelles pour l'année en cours.

S'agissant du bilan 2004, vous pourrez consulter les tableaux ci-après qui donnent notamment les croissances par activité informatique et par marché, comparativement aux chiffres correspondant en 2003. Toutes activités et tous secteurs confondus, 2004 a enregistré une croissance, voire une reprise de la croissance, ce qui est plutôt positif. Le graphique intitulé « Lien entre économie et L&S » révèle la relation entre la croissance du PIB, celle des investissements et celle du marché des logiciels et services. Selon Jean Mounet, Président de Syntec Informatique, *« le phénomène historique de la croissance des logiciels et services de 2 à 3 fois supérieure à la croissance économique, va perdurer »*.

Les nouveaux enjeux

Pour les Présidents, les enjeux sont la croissance du chiffre d'affaires, la maîtrise des coûts, l'adaptation aux nouvelles conditions de marché, aux risques et la réactivité aux nouvelles opportunités de marché. Les challenges qui s'imposent aux DSI sont un alignement stratégique entre l'informatique et les enjeux du business de l'entreprise, une organisation plus adaptable et réactive et la contribution à l'efficacité des équipes, grâce à l'informatique. La synthèse de ces deux voies s'ouvre sur la gouvernance stratégique, la stratégie de sourcing et la qualité et la performance du SI. La fusion IT/Métier devient un enjeu majeur pour les entreprises. Pour pouvoir répondre à ces enjeux, les entreprises informatiques doivent se remettre en question stratégiquement et structurellement. On parle d'évolution et non de révolution, par la diminution des coûts et l'augmentation de la valeur ajoutée clients.

Les Editeurs

Dans le cas des éditeurs de logiciels, parmi les actions destinées à réduire les coûts, l'off-shore se trouve en bonne place. Pour les éditeurs mondiaux, l'off-shore n'est pas nouveau. Les éditeurs français utilisent de plus en plus ce type de ressources pour faire développer leurs progiciels. La diminution des coûts passe également par l'optimisation des dépenses marketing. Sur le plan des offres, les éditeurs continuent et doivent continuer à innover. Ils consacrent en général un pourcentage important du chiffre d'affaires aux R&D, autour de 20%. Ces offres s'adressent de plus en plus aux PME/PMI (middle market) qui devient véritablement un terrain de combat important. Les moyennes entreprises ont bien compris la nécessité de s'équiper de manière sophistiquée et tous

Jean Mounet, Président de Syntec Informatique

les éditeurs cherchent à conquérir ce marché très vaste et dynamique. Les grands éditeurs, y compris les éditeurs d'ERP, cherchent à avoir des offres verticales, métier, les plus précises et les plus techniques possibles, pour satisfaire une clientèle exigeante. Bien sûr, il faut rappeler la tendance à la consolidation, comme ce fut le cas avec la fusion Oracle-Peoplesoft, mais aussi au niveau de sociétés plus petites.

Les SSII

On retrouve les mêmes préoccupations de diminution des coûts chez les SSII. Cela se traduit par la nécessité d'avoir un contrôle très strict de la masse salariale et une industrialisation croissante des centres de services, avec mise en œuvre de méthodes et la réutilisation de composants logiciels. L'optimisation géographique, terme pudique désignant l'off-shore, permet de bénéficier de ressources moins chères dans des zones géographiques plus ou moins éloignées. Au plan des offres, l'infogérance occupe une place de plus en plus grande car la demande croît. On voit aussi une progression de la consolidation, toutefois moins rapide que ce qu'on veut bien dire. Syntec a fait faire une enquête par Pierre Audoin Consultant sur le poids des 10 premières SSII en France, par rapport à l'ensemble de la profession. Ce groupe représentait, il y a dix ans de 36 à 37% du marché. Cette part est passée entre 41 et 42%. Cela montre qu'il y a bien consolidation, mais qu'elle est, en réalité, très lente. Par ailleurs, au fur à mesure que les opérations de fusion-acquisition se réalisent, de nouvelles sociétés arrivent sur le marché et la population des SSII se renouvelle régulièrement. Les SSII verticalisent aussi leurs solutions, proposant du conseil métier/processus et de l'expertise.

Le conseil

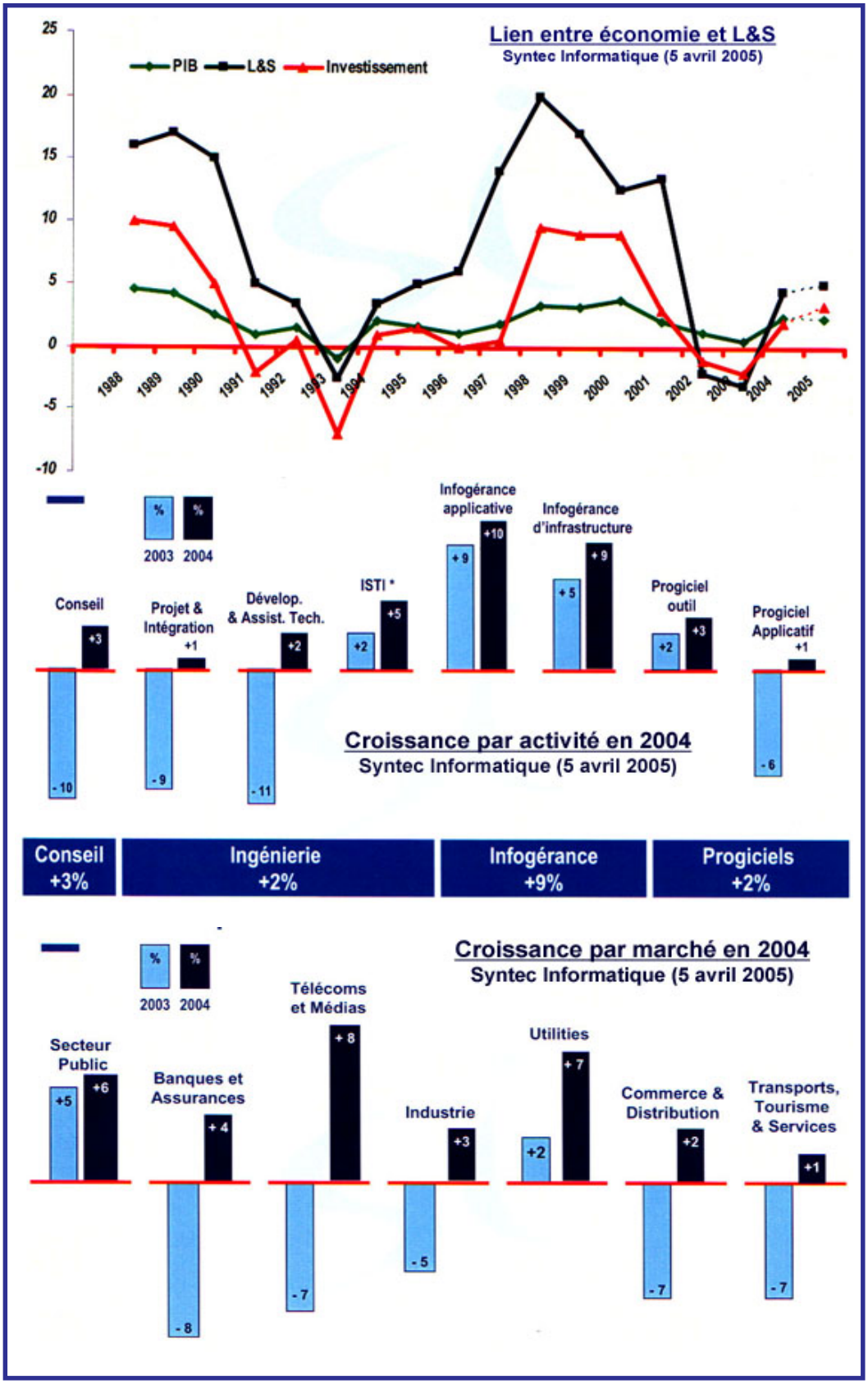
Le conseil a beaucoup évolué et particulièrement dans le domaine du conseil en management pour la transformation ou la stratégie. Hier, c'est à dire dans les années 80, les attentes des clients portaient sur du conseil généraliste, l'informatique était considérée comme un simple outil de productivité, les missions étaient éclatées (stratégie, organisation, technologie), l'organisation proche de la profession libérale et de l'audit et les acteurs étaient de taille moyenne. Aujourd'hui, les clients attendent de l'expertise métier et processus, de l'implantation et de l'engagement sur les résultats.
L'informatique est devenue un instrument de compétitivité et de différenciation. Les missions sont davantage intégrées et souvent ce sont des missions d'expertise. L'organisation repose sur la capitalisation du savoir. Il y a rupture avec l'audit. Enfin, les acteurs sont mondiaux, français ou européens ou encore de niche. Les perspectives pour les prochaines années sont positives, tant pour le conseil de proximité que pour les grands projets de transformation. Après une phase de stabilisation, une tendance à la hausse a été constatée au second semestre 2004. Les entreprises du secteur se sont adaptées par un renforcement de leur expertise, notamment par la capitalisation du savoir. Il a été constaté, par ailleurs, un retour des projets d'innovation/transformation contribuant à la croissance du chiffre d'affaires des clients, en s'appuyant sur la fusion IT/métier/processus.

Les ressources humaines

Au plan des ressources humaines, les recrutements ont repris. Il est prévu la création de 30000 emplois environ en 2005. Le turn-over croît de +3% à +5%. Les rémunérations subissent des augmentations individuelles sélectives et les salaires à l'embauche des jeunes diplômés sont en hausse. Rappelons que le 27 décembre dernier, Syntec Informatique a signé un important accord de branche sur la formation professionnelle avec 5 confédérations nationales.

Les perspectives

Les perspectives 2005 révèlent une confirmation de la croissance. En effet, le volume d'affaires est en nette amélioration. Les prix sont stables, voire en hausse sur certaines activités. Au plan du taux d'utilisation, le retour à la normale est progressif. Le middle market est en développement et le mouvement vers l'externalisation se poursuit de manière active. Il y a une reprise du conseil et des logiciels applicatifs et un retour des nouveaux projets centrés sur le développement des entreprises. Les perspectives de croissances par activité pour 2005 par rapport à 2004 sont de 3 à 5% pour le conseil, de 2 à 4% pour l'ingénierie, de 8 à 10% pour l'infogérance, de 4 à 6% pour les progiciels outils et de 4 à 6% pour les progiciels applicatifs. Soit globalement, la fourchette pour les logiciels et services s'établit entre 4 et 6%. La perspective dynamique sur 10 ans passera par la révolution Internet et plus généralement l'ère des réseaux. 100 millions d'entreprises, 1 milliard d'hommes et 10 milliards d'objets seront connectés en 2007. Trois moteurs de croissance structurels ont été identifiés : l'innovation technologique ; les technologies de l'information, facteur déterminant de la compétitivité ; la tendance de fond à l'externalisation. Les technologies de l'information sont un des rares secteurs avec un fort potentiel de croissance dans les 10 ans à venir.



i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 2e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement - Email : contact@ipresse.net - http://www.ipresse.net

PIERRE DELLIS : « NOUS RESTONS SUR UNE PRÉVISION ENTRE 4% ET 6% DE CROISSANCE EN 2005 ».

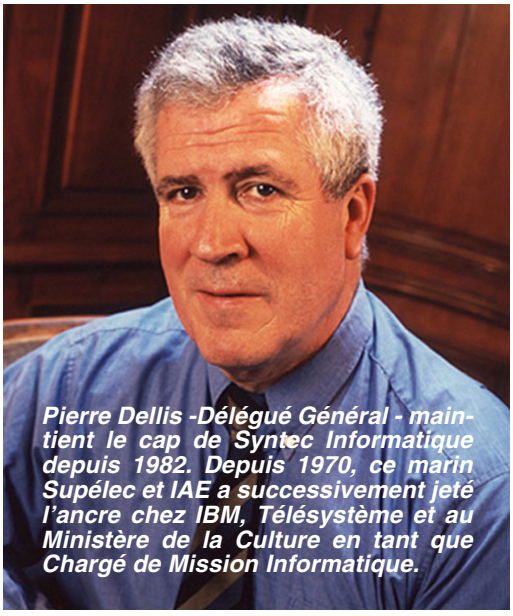
Le 19 octobre dernier, Syntec Informatique faisait l'annonce suivante : « Avec une reprise confirmée de 3 % en France au premier semestre 2004, le secteur des Logiciels et Services renoue avec la croissance après deux années difficiles. Pour le deuxième semestre, Syntec informatique anticipe une poursuite de cette tendance positive avec une prévision de croissance de 4 % pour l'ensemble de l'année. Malgré un contexte économique encore incertain, les premières projections semblent indiquer que la croissance du secteur en 2005 devrait se situer entre 4 et 6% notamment en raison de la fin de la baisse des « prix embarqués », de la reprise des investissements en logiciels applicatifs et de la poursuite du développement de l'infogérance ».

Roger Bui : En cette fin d'année, quel est votre point de vue sur le marché des logiciels et services ?Qu'entendez-vous par « prix embarqués » ?

Pierre Dellis : Notre annonce a été faite le 19 octobre, et à ce jour, nous restons sur cette prévision. En fait, nous avions un espoir assez fort entre juin et septembre, car nous pensions que le marché allait repartir de façon significative. Effectivement il est reparti, mais pas tout à fait avec l'ampleur espérée. A propos des « prix embarqués », lorsqu'on signe une commande en 2003, à un prix bas, pour une réalisation en 2004, ce prix reste ferme. Si en 2004 les prix augmentent, le prestataire en supporte les conséquences. C'est ce que l'on appelle un prix embarqué. Il est rare que les prix puissent être renégociés. En revanche, nous ne constatons plus de dégradation des prix. La décroissance enregistrée en 2003 résultait plus d'un effet prix que d'un effet volume. En 2004, l'effet prix est toujours là mais atténué, alors que le volume a augmenté. Sur 2005, ce nous espérons un effet prix légèrement positif et un effet volume positif. Sur l'année ,1% de croissance pourrait être dû à l'effet prix et de 3 à 5% à l'effet volume.

RB : Quelles sont les raisons qui expliquent cette faiblesse de la reprise ?

Pierre Dellis : Nous avons enregistré, non pas des renoncements à des projets, mais des délais de prise de décisions qui sont très longs. Cela vient du fait qu'il existe tout un ensemble d'acteurs qui interviennent dans la décision : la DSI, la direction financière, la direction des achats, la direction générale, la direction opérationnelle, etc. En outre, on trouve aujourd'hui dans les contrats, beaucoup plus de litiges, mais coup de juridique dans les clauses dans les contrats, plus qu'avant. Il n'y a pénalités et la responsabilité, des discussions peuvent durer très longtemps..



Pierre Dellis -Délégué Général - maintient le cap de Syntec Informatique depuis 1982. Depuis 1970, ce marin Supélec et IAE a successivement jeté l'ancre chez IBM, Télésystème et au Ministère de la Culture en tant que Chargé de Mission Informatique.

RB : Les grands regroupements sont-ils toujours au goût du jour ?

Pierre Dellis : Il n'y a pas eu de grands mouvements en 2004. L'actualité aujourd'hui c'est, au plan national le rapprochement Osiatis-Focal et au plan international celui d'Oracle avec Peoplesoft. En 2003, trois grandes opérations ont abouti, dont Atos Origin - Schlumbergersema, Capgemini - Transiciel et Sopra - Valoris. S'agissant des SSII, on s'oriente vers de grands donneurs d'ordre qui feront affaire avec de grands groupes industriels, de services ou financiers. Les prestataires informatiques ont la nécessité d'avoir une certaine surface pour pouvoir répondre à de grands appels d'offre émis par des groupes comme France Télécom, Renault, Schneider, ou encore des banques comme la Société Générale, le Crédit Agricole, la BNP, etc. Ces derniers ne veulent avoir affaire qu'à quelques sociétés de services, quitte pour ces dernière à sous-traiter, et à quelques éditeurs. Ce sont des intentions affichées et pour être dans la « Short-list » il faut être d'une dimension respectable.

Les chiffres 2004

Ensemble des acteurs du marché Logiciels et Services (*) :

Sociétés : 29 500
CA (M€) : 29 100
Eff. : 285 000

Sociétés du périmètre Syntec Informatique (**) :

Sociétés : 1 900
CA (M€) : 20 700
Eff. : 200 000

Sociétés membres de Syntec Informatique :

Sociétés : 475
CA (M€) : 17 000
Eff. : 165 000

Perspectives 2004 par secteur (ordre décroissant , maximum 6 à 8%):

- Banque-Assurance et Télécom ;
- Administration ;
- "Utilities" et industrie ;
- Services et Distribution.

Perspectives 2004/ 2003 par activité :

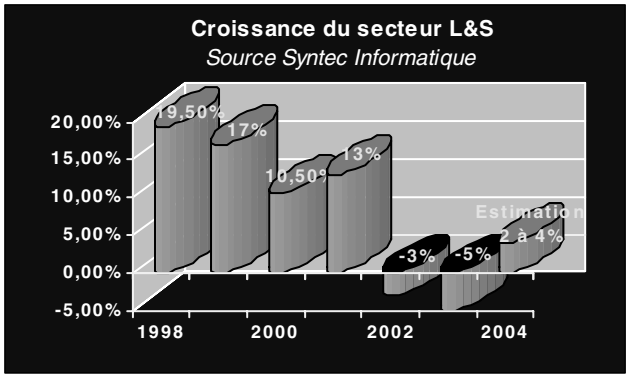
- Conseil (2 à +3%)
- Ingénierie (2 à +4%)
- Infogérance et TMA : (+7 à +9%)
- Progiciels (+2 à +4%)

(*) y compris tous les services des constructeurs informatiques et télécom, sociétés de moins de 10 personnes, formation, intérim informatique, etc.
(**) SSII, Editeurs et VAR, société de 10 personnes et plus.

Pour 10,3 milliards de dollars !

La direction de Peoplesoft a approuvé l'accord de fusion avec Oracle, laquelle va faire l'acquisition de toutes les actions Peoplesoft pour un 26,5$ par action, en cash. Le montant total de la transaction s'élève à 10,3 milliards de dollars. C'est donc l'épilogue d'une opération délicate qui a été semée de nombreuses embûches et qui se termine sur un record.
Oracle, qui a un exercice se terminant au 31 mai, a réalisé en 2004 un chiffre d'affaires de 10 156 M$ pour un bénéfice net de 2 681 M$. Fin novembre elle bouclait son deuxième trimestre sur un chiffre d'affaires de 2 760 M$, en croissance de 10% par rapport au même trimestre l'année précédente. Son bénéfice net a atteint 815 M$, en croissance de 32%. Les licences ont représenté 2 220 M$ et les services 533 M$. Les ventes de nouvelles licences ont progressé de 14% à 971 M$.
Le troisième trimestre fiscal de Peoplesoft se terminait le 30 septembre 2004 sur un chiffre d'affaires de 699 M$ (+8%) et un bénéfice net pro forma de 62 M$ (+22%). Peoplesoft avait absorbé JD Edwards en août 2003. Son chiffre d'affaires de l'exercice 2003 s'élevait à 2 300 M$. Peoplesoft a été fondée en 1987 à Pleasanton, Californie.

RB : Le marché de l'emploi chez les professionnels de l'informatique constitue un indicateur pour l'activité des SSII. Comment se comporte-il en ce moment ?



Pierre Dellis : Effectivement. Le marché de l'emploi des informaticiens n'est pas tendu, mais il a retrouvé une certaine vigueur en 2004. Nous pensons que cela devrait se traduire par la création de 5000 emplois nets cette année. Rappelons que le taux d'inter-contrats était assez significatif en début d'année. Pour 2005, le secteur devrait créer entre 8000 et 10000 emplois nets.
En corollaire, la tendance à l'externalisation se confirme. Toutefois, nous trouvons rarement en France des contrats d'infogérance globale. Il s'agit, le plus souvent d'infogérance d'applications qui se déclinent en étapes. Les grosses opérations se font rarement et il existe toujours une réticence des personnels à rejoindre une société de services. Même lorsque les négociations sont conclues, elles ne sont pas forcément gagnées.
Remarquons que l'Administration, en la matière, bouge à petits pas. Enfin, l'off-shore existe. Les sociétés sont extrêmement discrètes quant à cette aspect. Nous situons cette démarche entre 1 et 2% de notre chiffre d'affaires, soit une marge d'erreurs de 100% ! L'off-shore est là et progresse. Nous ne pouvons pas le nier. Simplement, même avec des taux de croissance évalués autour de 30%, cela ne représente encore qu'un faible chiffre en valeur absolue.

RB : Syntec Informatique a été voulue par des grandes SSII. Aujourd'hui vous comptez des membres qui sont des Editeurs, très grands ou moins grands. Qu'en est-il de cette population ?

Pierre Dellis : Chez Syntec Informatique, la répartition entre SSII et Editeurs se situe autour de deux tiers et un tiers en faveur des SSII. En France nous comptons quelques grands éditeurs comme Dassault Systèmes, Business Objects, Ilog ou encore Cegid avec CCMX. Toutefois, ils n'ont pas le poids d'un Microsoft, Oracle, SAP ou Computer Associates.
Du point de vue de Syntec Informatique, le travail avec ces derniers est un peu différent car leurs centres de décision ne se trouvent pas dans l'Hexagone. Dans le cadre des missions touchant directement les Editeurs, nous avons notamment élaboré la Charte Cigref Syntec. Cela ne s'est pas fait sans mal. Cette Charte est là pour équilibrer les rapports entre prestataires et clients et nous savons que pour réussir un projet, il doit y avoir des droits et des devoirs des deux côtés. Elle précise ces droits et ces devoirs. C'est tout l'esprit de ce document.

RB : En France, il existe une forte population de petits éditeurs réalisant entre 1 et 20 M€ de chiffre d'affaires et ayant des besoins chroniques de fonds propres. Sont-elles représentées au sein de votre organisation ?

Pierre Dellis : Ces entreprises sont assez peu représentées au sein de Syntec Informatique et c'est dommage. Très récemment, BVRP nous a rejoint. Bruno Vanryb, son PDG-Fondateur a manifesté l'intention de faire quelque chose pour le logiciel français. Notre souci fondamental consiste à défendre les intérêts de tous, Editeurs de toutes tailles et SSII.

RB : Quelles sont les actions que vous avez entamées cette année ?

Pierre Dellis : Parmi les grands chantiers, on trouve celui de la taxe professionnelle qui pourrait impacter nos métiers de façon assez forte. Le DIF (Droit Individuel à la Formation), nouvelle loi du 7 mai 2004, constitue un pôle sur lequel nous travaillons avec les partenaires sociaux. Nous devrions avoir signé avant la fin de l'année une applications pour notre branche. Nous souhaitons que cette dimension formation soit effectivement valorisée, mais avec des coûts qui doivent rester supportables par les entreprises. Enfin, concernant les 35 heures, nous ne serons pas dans la locomotive de tête, mais nous serons certainement dans le deuxième ou troisième wagon.

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RC en cours. Dépôt légal 1e trimestre 2005.

RAIMONDO ASCER : « RIEN QUE LA BANQUE, MAIS TOUTE LA BANQUE ».

Roger Bui : Viveo est un des rares éditeurs entièrement dédié au monde de la banque et des finances. Cela vous caractérise et vous protège également dans la mesure où cette spécialisation vous garantit une fidélisation de la base installée et vous permet de traverser les grandes crises informatiques. Le marché vous est-il favorable actuellement et quelle est la répartition de votre chiffre d'affaires entre vos différentes activités ?

Raimondo Ascer, fondateur de Logos, Président de Viveo.

Raimondo Ascer : Nous sommes exposés aux aléas du marché au même titre que tous les prestataires qui travaillent avec les grands comptes. Par ailleurs, nous ne sommes pas seuls sur ce marché, malgré notre spécificité. En effet, des grandes SSII généralistes comme Sopra par exemple, disposent d'une spécialisation banque forte. Le marché n'a pas été la hauteur des espérances, notamment depuis fin 2004 et début 2005.
Nous avons en fait deux grandes activités : l'édition de progiciels bancaires et financiers et les services exclusivement réservés au monde la banque. Le métier d'éditeur génère 70% du chiffre d'affaires et les services 30%. Les revenus de l'activité édition, comprennent les licences, la maintenance et les prestations de mise en place et d'accompagnement autour des solutions maison. L'activité services concerne l'intégration, la tierce maintenance applicative, la régie et le conseil, par l'intermédiaire de notre filiale LGP. Autrement dit, c'est de l'assistance à maîtrise d'ouvrage, de la maîtrise d'œuvre, de l'intégration, de la tierce maintenance applicative et de la délégation de personnels spécialisés.
Notre ambition est d'offrir toute la palette de services et de solutions, tout en restant spécialisé dans la banque. C'est notre originalité. Nous souhaitons équilibrer le pôle services par rapport à celui d'éditeur. Nous mettons l'accent sur ce pôle car du côté des progiciels nous sommes plus avancés.
En 2004 nous avons réalisé un chiffre d'affaires entre 47 et 48 M€, et nous sommes toujours profitables, comme nous l'avons toujours été. Notre effectif tourne autour de 600 personnes. Nous avons effectué quelques opérations de croissance externe, dont Tool Object, devenue Vivéo Tool Object, notre filiale de Toulouse fin 2003, New Banking en Suisse et Sigo Conseil en 2004. Nous allons continuer cette politique de croissance externe car nous voulons absolument devenir leader en informatique bancaire, d'abord en France, ensuite à l'international. Ce dernier marché représente aujour- d'hui 25% de notre chiffre d'affaires. Nous travaillons dans 35 pays, sur le plan des produits. Toutefois, la majorité de l'activité internationale se déroule en Europe, sur le Magreb et l'Afrique francophone car ces pays ont retenu le système bancaire français.

RB : Vous envisagez le développement de l'activité services et son rééquilibrage par rapport à l'édition de progiciels. Quels sont les moyens mis en œuvre et les choix stratégiques que vous avez effectués ?

Raimondo Ascer : Notre caractéristique repose sur notre expertise du métier de la banque. Nous proposons toute la chaîne d'expertise depuis le conseil jusqu'à la régie à forte valeur ajoutée. Bien entendu, nous réalisons l'intégration de nos propres progiciels. Il est arrivé que cette branche intègre d'autres produits que les nôtres. Cette activité occupe environ 250 personnes et une cinquantaine au niveau du conseil. Nous avons des demandes de développements au forfait et de TMA sur le patrimoine applicatif des banques. Nous assurons dans ce cas la maintenance et l'évolution.
Nous avons créé un centre de développement industriel à Nantes, certifié CMM, qui s'occupe de toutes les opérations soit de développement au forfait, soit de TMA. Nous avons créé un centre équivalent en Roumanie qui compte une équipe de 55 personnes. Ce centre est surtout utilisé pour le développement de nos produits.
En ce moment, nous intervenons beaucoup sur des projets Bâle 2, IAS/IFRS,

Historique

Viveo, filiale de la holding Viveo Group, a déjà une longue histoire. Logos, éditeur de logiciels bancaires, créée par Raimondo Ascer en 1983, a rejoint le groupe des Editions Lefebvre en 1997. A l'époque, ce dernier avait l'ambition de créer un grand pôle informatique autour d'Idsys (1993) avec Lefebvre Système d'Information qui allait devenir Viveo Entreprise. L'acquisition de Logos a été l'opportunité de créer Viveo Finances. Plusieurs acquisitions étofferont par la suite chacun des pôles. Pour diverses raisons, la grande fusion n'a pas pu se faire, certainement du fait de la forte personnalité des deux fondateurs Pierre Culioli et Raimondo Ascer. Aujourd'hui, le groupe des Editions Lefebvre a deux entités informatiques entièrement autonomes : ***Viveo Group*** et ***Lefebvre Software***. Nous mettons le zoom sur Viveo.
Créée en 1930, dans le prolongement des activités - de formation notamment - exercées par ses fondateurs depuis la fin du siècle dernier, la société des ***Editions Francis Lefebvre*** compte environ 300 personnes et plus de 80 M€ de chiffre d'affaires, filiales non comprises.
Elle fait partie d'un groupe indépendant dont les autres activités sont principalement celle de formation (par la société Francis Lefebvre Formation) et celle de conseil et prestations en informatique (par la société Viveo). Deux grands cabinets, spécialisés respectivement dans le conseil juridique et fiscal et dans l'audit et l'expertise comptable, ont été également associés à ce groupe : CMS - Bureau Francis Lefebvre, devenu cabinet d'avocats, et le «Befec», actuellement rattaché au groupe Price Waterhouse.

CARTE D'IDENTITE

VIVEO Group : holding
Président : Jean-Baptiste Bleu
Directeur Général : Raimondo Ascer.
VIVEO
Président : Raimondo Ascer
Dir. Général : Dominique Lejeune
Dir. Technique : Michel Wanner
Dir. Marketing : Daniel Ducasse
Dir. Financier : Jean-Michel Degorce
Dir. commerciale : Laurent Junguenet, Martin Hubert
Dir. Progiciel : Michel Wanner
Dir. Services : Sylvie Lepicier

portant sur l'aspect réglementaire, ainsi que des développements dans le domaine de la monétique. Sur un plan technique, nous intervenons également dans le domaine du BI avec des produits de type BO ou Cognos. Les services se développent à un rythme modéré, de l'ordre de 5%.

RB : Le métier d'éditeur de progiciels est un métier difficile et exigeant dans la mesure où les produits doivent constamment évoluer et intégrer les nouvelles technologies ainsi que les dernières pratiques professionnelles. Où en êtes-vous avec votre gamme et comment s'articule-t-elle ?

Raimondo Ascer : Nos progiciels ont tous été redéveloppés, « from scratch », comme on dit. Cet investissement a été effectué depuis quatre à cinq ans. L'investissement pour ces produits est énorme et a absorbé 20% de notre chiffre d'affaires progiciels. Notre gamme reflète la capitalisation sur le savoir-faire de Logos puis de Vivéo depuis 1983, dans le métier de la banque. Bien entendu, nous continuons à maintenir les produits plus anciens et nous encourageons nos clients à migrer selon leur rythme. Parce que chaque banque a sa propre vision de son système d'information l'offre Viveo propose trois familles de produits.
Un système de gestion bancaire intégré, V.bank, de conception moderne, fondé sur une technologie ouverte, assurant la sécurité et l'automatisation poussée de toute la production bancaire. Totalement centré sur le client, il se différencie par une intégration totale d'outils de gestion de la relation client et de pilotage de la banque.
Une gamme exhaustive de progiciels spécialisés par métier bancaire, construits sur des standards et comportant des connecteurs généralisés qui facilitent leur intégration dans le système d'information existant. De plus ils respectent l'urbanisme propre à chaque banque.
Des plates-formes de modélisation et de développement de solutions, destinées aux banques désirant construire leurs propres applications en partenariat avec Viveo tout en bénéficiant de modèles et de composants bancaires puissants, flexibles et déjà éprouvés.

RB : Quels seront, pour vous, les moteurs de croissance pour 2005 ?

Raimondo Ascer : Parmi les moteurs de croissance 2005, nous comptons sur les thèmes suivants : Bâle II, avec une offre qui s'appelle la Suite Bâle II ; le CRM bancaire, pas avec des outils généralistes mais avec un outil spécialisé dans le CRM bancaire ; la surveillance des comptes et l'anti-blanchiment. Notre CRM permet au chargé de clientèle d'avoir une connaissance approfondie de son client et de gérer commercialement toutes les actions à faire. Concernant la surveillance des comptes et l'anti-blanchiment, notre offre permet de gérer non seulement les comptes, mais encore les flux. C'est une des seules offres qui comporte les deux volets. Dans des domaines plus traditionnels, nous pensons que les crédits seront un moteur de croissance, cela concerne tout ce qui touche à la banque de détail. La facturation des services informatiques en interne constitue une autre piste de développement.

Solution modèle d'entreprise pour la banque et la Finance

Les plates-formes de modélisation et de développement de solutions sont destinées aux banques désirant construire leurs propres applications en partenariat avec Viveo tout en bénéficiant de modèles et de composants bancaires puissants, flexibles et déjà éprouvés.

La solution ECM *finance* (Entreprise Component Model pour la banque et la finance) est un modèle urbanisé de composants d'entreprise entièrement réutilisables et personnalisables conçus pour couvrir tous les besoins d'un projet en terme d'objets et de processus.
Viveo a mis en place une nouvelle approche de modélisation qui consiste à réutiliser et personnaliser le processus de développement logiciel complet, et ce dès les phases « hautes » de l'analyse, soit depuis la définition des règles et des processus métier.
La solution ECM finance consiste à adapter au contexte de l'organisme financier un ensemble d'éléments métier, déjà éprouvés sur des cas réels, couvrant l'ensemble des phases d'un projet : modèles métier, modèles d'analyse et de conception, règles métier, spécifications fonctionnelles, guides méthodologiques, etc.
Afin d'assurer l'universalité de ses modèles et de faciliter leur compréhension, la solution ECM finance a adopté le standard UML (Unified Modeling Language ou Langage de Modélisation Unifié). L'utilisation de la méthodologie RUP, ou Gestion de Processus Unifiée, renforce encore l'efficacité de la modélisation. Grâce à la mise en œuvre du MDA (Model Driven Architecture ou Architecture pilotée par les modèles), la modélisation orientée métier (modèle PIM indépendant de la plate-forme technique) est bien distincte et indépendante de celle orientée technique (modèle PSM spécifique pour une plate-forme technique).
Le support des différents langages d'implémentation (Java, Web, EJB, …) ainsi que l'intégration de systèmes existants (Cobol, CICS, …) sont deux points cruciaux intégrés dans la conception de l'ECM finance.
Les points forts de la solution ECM finance :
- adapté aux nouveaux comportements de la clientèle,
- adaptable à tous les besoins du domaine bancaire,
- orienté objet, indépendante de la plate-forme technique.

i-L&S, lettre hebdomadaire, comporte 40 numéros par an. La rédaction ne garantit pas l'exactitude absolue, ni le caractère exhaustif des informations publiées. Directeur de la Publication : Roger BUI. Toute reproduction est strictement interdite. Editeur : iPresse.net, 99 rue Brancion, 75015 Paris. RCS Paris B 480 791 854. Dépôt légal 1e trimestre 2005.

Bulletin d'Abonnement
Email : contact@ipresse.net
http://www.ipresse.net

DOCUMENT :

VALORISATION & TENDANCES DES SSII FRANCAISES

(Suite de la page 1)

Valorisation = Actif net retraité + Fonds de commerce ou Goodwill
Goodwill = Valorisation – Actif net retraité
Actif net retraité = Fonds propres – (survaleurs + immobilisations incorporelles)

Exprimer la valeur d'une entreprise sans étudier l'actif net retraité peut conduire à des erreurs grossières. C'est la raison pour laquelle nous nous intéressons en priorité à la valeur du Goodwill (fréquemment appelé « survaleur »). Lorsqu'une société cotée fait une acquisition, il s'agit de démontrer aux actionnaires qu'ils ont un intérêt financier à faire l'opération, et que donc cette opération sera « relutive », c'est-à-dire qu'elle améliorera la performance de l'entreprise, ou au pire, qu'elle ne va pas la dégrader. Pour que l'opération soit profitable pour les actionnaires, il est clair que la société doit acheter à des conditions de valorisation inférieures à sa propre cotation, et si possible en gardant une bonne marge de manœuvre. Suivre la cote moyenne des sociétés d'un secteur permet donc, à conditions de rentabilité comparables et sauf cas particulier, de fixer un plafond à la valeur que l'on pourra donner à une société non cotée. Cette étude vous propose un survol des valorisations – et donc du Goodwill - des principales SSII cotées ainsi qu'un aperçu du marché des transactions concernant des SSII non cotées (marché que nous appelons « valorisations de gré à gré »).

Les SSII cotées

Le tableau « ***SSII cotées : Valorisation*** » donne les principaux éléments d'exploitation et de bilan pour un échantillon de sociétés de services cotées, ainsi que le Goodwill (cours de bourse au 5/07/2005) en valeur et en pourcentage du dernier chiffre d'affaires. Si l'on exclut les cas aux limites (GW < 40% et GW > 120%), le Goodwill moyen se situe à 68% du CA, avec toutefois un écart type de 21% qui démontre d'importantes disparités.
Il est surprenant de constater que le Goodwill est en fait assez peu dépendant du niveau de résultat d'exploitation, même si l'on constate une exponentielle à partir de 8%. Par ailleurs, pour quelques sociétés réalisant plus de 10% de résultat, la « prime de valorisation » est très forte puisqu'on atteint un Goodwill jusqu'à deux fois supérieur à celui de sociétés ne réalisant « que » 8 à 10%. Difficile de savoir ce qui guide les investisseurs dans leur choix : Potentiel de croissance ? Positionnement ou business modèle ? Politique de communication ou cote d'amour ? Niveau du flottant ? Probablement l'ensemble de ces paramètres, et bien d'autres.
Ceci est une photographie du marché, il est intéressant de voir quelle a été l'évolution de certaines de ces valeurs depuis fin 2004. Pour un échantillon de sociétés, nous avons noté l'évolution du Goodwill depuis fin 2004. Attention à l'interprétation des chiffres : il s'agit du Goodwill rapporté au chiffre d'affaires. Une baisse de ce ratio ne signifie pas que la société réalise de moins bonnes performances. Au contraire, elle devient moins chère et peut donc devenir plus attractive sous certaines conditions. Le cas typique est celui d'Atos Origin qui, avec l'acquisition de Sema, voit son chiffre d'affaires passer de 3 à 5,3 MM€, et donc son Goodwill rapporté au chiffre d'affaires diminuer de façon importante. Eléments particuliers : Soft Computing et Net2S ont procédé récemment à un remboursement partiel de la prime d'émission. Teamlog a vu Groupe Open entrer dans son capital. Dans l'ensemble, les petites capitalisations ont progressé beaucoup plus vite que les sociétés réalisant plus de 80 M€ de chiffre

SSII Cotées : Valorisation	Performances 2004			Goodwill GW					
Sociétés par taille	CA M€	CA n/n-1	Rex-/CA	GW % CA	5/7 €	Capital k€	Fonds propres	Sur-valeur	GW k€
IT Link	10	-12%	-2%	50%	3,37	5 786	1 674	648	4 760
Quaternove	19	-2%	8%	54%	17,88	16 289	6 183	0	10 106
Soft Comp	27	16%	3%	68%	7,67	24 360	9 854	3 954	18 460
Cohéris	27	5%	4%	80%	5,11	27 190	7 997	2 150	21 343
Solucom	27	12%	11%	177%	45,00	53 190	10 147	5 111	48 154
Alti	35	42%	6%	56%	11,27	24 760	7 489	2 173	19 444
Aédian	32	8%	1%	42%	9,80	17 395	9 345	5 528	13 578
Infotel	37	7%	10%	88%	42,00	49 350	17 343	794	32 801
Net2S	39	7%	-1%	69%	4,08	52 444	29 311	3 968	27101
UTI (2003)	37	-10%	1%	49%	0,56	3 710	3 179	17 496	18 027
SQLI	46	10%	5%	69%	1,97	38 681	7 202	96	31 575
Micropole	68	31%	1%	61%	1,65	35 868	36 107	42 119	41 880
Umanis	42	-14%	2%	94%	1,53	26 931	-5 492	6 784	39 207
Keyrus	54	11%	4%	56%	2,45	39 176	20 056	11 082	30 202
Aubay	57	14%	7%	69%	4,58	54 507	33 895	18 834	39 446
B&D	58	10%	4%	89%	8,20	65 961	23 427	9 207	51 741
Sword	79	29%	16%	140%	22,40	164 461	55 739	1 751	110 473
Sodifrance	51	-17%	0%	26%	5,93	19 018	10 410	4 825	13 433
SII	76	8%	10%	128%	41,15	123 450	26 823	0	96 627
Silicomp	88	12%	3%	40%	10,45	46 544	18 348	6 955	35 151
Valtech	85	6%	0%	71%	0,87	72 492	24 436	11 718	59 774
Neurones	97	4%	8%	69%	5,23	120 264	64 146	10 895	67 013
Devoteam	150	16%	6%	78%	16,20	151 211	48 963	14 504	116 752
Teamlog	115	-12%	1%	66%	2,77	49 536	-13 304	13 056	75 896
Sylis	130	-9%	7%	45%	5,04	48 691	42 481	52 133	58 343
Assystem	465	65%	8%	58%	17,34	323 998	118 688	64 618	269 928
Alten	347	16%	14%	176%	21,20	647 024	114 768	77 953	610 209
GFI Inf.	518	3%	4%	45%	5,25	226 559	137 362	143 450	232 647
Sopra Group	629	17%	6%	66%	46,60	500 391	131 582	47 114	415 923
Unilog	637	7%	9%	94%	61,20	780 484	181 071	0	599 413
Stéria	983	1%	4%	44%	33,00	592 449	222 211	57 941	428 179
Altran	1419	6%	4%	68%	7,26	830 842	314 722	442 644	958 764
Atos	5302	43%	7%	76%	52,25	3 509 162	1 518 500	2 030 700	4 021 362
Capgemini	6291	9%	1%	19%	26,30	3 455 452	3 002 000	725 000	1 178 452

CA : Chiffre d'affaires 2004 ou dernier exercice connu ; CA/CA n-1 : évolution du chiffre d'affaires depuis le dernier exercice : Cap : capitalisation sur un cours au 5/07/2004 ; GW : Goodwill ; CA n/n-1 : progression du chiffre d'affaires entre 2003 et 2004 ; Rex/CA : résultat d'exploitation du dernier exercice.

d'affaires.
A fin décembre 2004, le même tableau donnait une prime de valorisation aux sociétés réalisant plus de 80 M€ de chiffre d'affaires. Six mois après, on constate que le Goodwill des sociétés réalisant moins de 80 M€ de CA a progressé plus vite que celui des sociétés de plus de 80 M€. Doit-on y voir enfin un regain d'intérêt pour les petites capitalisations ou simplement un positionnement opportuniste dans l'attente de nouveaux regroupements ?

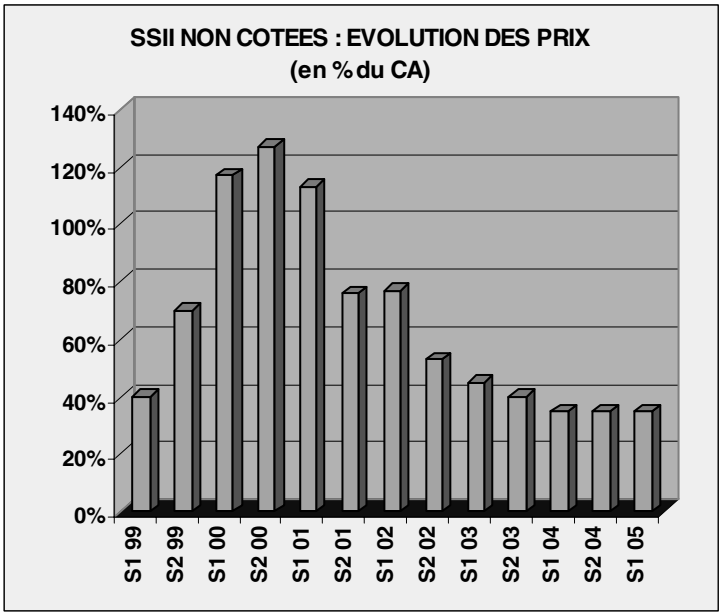
Les SSII non cotées

On observe une stabilisation des prix depuis 18 mois, ce qui ramène les valorisations à des niveaux constatés avant la bulle Internet. Attention : ceci n'est qu'une valeur médiane, certaines opérations peuvent se négocier à des prix très différents, en fonction du métier de l'entreprise et de ses performances. La baisse semble donc enrayée, mais la question qui demeure est bien sûr de savoir si les prix peuvent à nouveau augmenter ou non. Personne n'est devin en la matière, mais on peut se faire une idée de l'évolution du marché en regardant le nombre de transactions et l'évolution de l'indice des technologies ITCAC.
On note une nette reprise du nombre de transactions depuis début 2004 mais, comme nous l'avons vu à l'instant, cette reprise n'est pas accompagnée d'une augmentation des prix. Sur ce point, on peut dire que, même si l'on constate quelques belles transactions, la crise boursière est passée par là et les acheteurs sont à la fois plus prudents et beaucoup moins fortunés qu'avant. Les candidats à la cession ont aussi subi quelques années difficiles et, même si le deuxième semestre 2004 a redonné un peu de souffle à la plupart de SSII, on garde encore dans les bilans des traces sévères de 2002 et 2003. D'un côté des acheteurs plus rares, moins fortunés et plus exigeants, d'un autre côté des cédants assez nombreux, souvent en position de faiblesse pour une négociation ; il faut aujourd'hui présenter un bon dossier pour céder à des conditions supérieures à la moyenne constatée.

Sociétés	CA 2004 M€	GW en % CA 2003 21/12/2004	GW en % CA 2004 05/07/2005	Evolution depuis le 28/12/2004
CA > 80 M€				
Soft Comp	19	72%	68%	-5%
Cohéris	27	45%	80%	78%
Solucom	27	114%	177%	55%
Alti	27	44%	56%	28%
Aédian	35	36%	42%	17%
Infotel	32	79%	88%	11%
Net2S	37	56%	69%	24%
SQLI	39	64%	69%	8%
Micropole	46	56%	61%	9%
Keyrus	68	50%	56%	12%
Aubay	54	59%	69%	17%
B&D	57	63%	89%	41%
SII	58	98%	128%	30%
CA > 80 M€				
Valtech	85	66%	71%	7%
Neurones	97	66%	69%	5%
Devoteam	150	76%	78%	2%
Teamlog	115	38%	66%	74%
Sylis	130	46%	45%	-3%
Assystem	465	148%	58%	-61%
Alten	347	159%	176%	11%
GFI Inf.	518	39%	45%	15%
Sopra Group	629	74%	66%	-11%
Unilog	637	90%	94%	4%
Stéria	983	40%	44%	9%
Altran	1419	75%	68%	-10%
Atos	5302	115%	76%	-34%
Capgemini	6291	13%	19%	44%

Source Firmalliance

Mais malgré tout, le marché des services en informatique devient plus difficile, les SSII de taille moyenne ont de plus en plus de mal à garder leurs référencements et les marges ont été laminées par les services Achats. C'est ce constat que font les nombreux dirigeants de SSII qui franchissent le pas à des conditions de valorisation en dessous de leurs espérances initiales.
Les prix ne devraient pas augmenter, et, même si cet avis n'engage que nous, pour s'en convaincre, il suffit de regarder l'évolution des indices boursiers, en l'occurrence l'ITCAC 50 (dont nous notons les dernières valeurs puisqu'il disparaît en juin 2005)
Les sociétés cotées guidant d'une certaine manière le marché et les prix, il est intéressant de comparer l'évolution des deux courbes : IT CAC 50 et prix constatés exprimées en % du dernier chiffre d'affaires. En ramenant les deux indices en base 100, on constate une convergence des deux courbes et une stabilisation des prix depuis 18 mois (décembre 2003) . Même si les prévisions de Syntec Informatique donnent une croissance raisonnablement optimiste du marché, à notre avis, la situation économique ne permet pas d'envisager pour l'instant un rebond significatif des valorisations des SSII et donc des sociétés privées.



Jean-Pierre Galand
Firmalliance
jpgaland@firmalliance.com